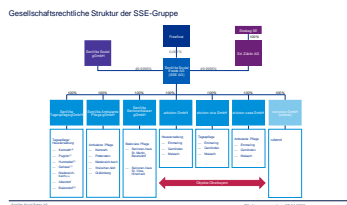


Präsentation des Sanierungskonzepts anlässlich der Gläubigerversammlung der Senivita Social Estate AG am 7. April 2020

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen zur heutigen Versammlung. Bevor ich auf die Ursachen und Gegenmaßnahmen der Unternehmenskrise der Senivita Social Estate AG und den Sanierungsplan zu sprechen komme, erlauben Sie mir zuvor einen kurzen Blick auf das Geschäftsmodell unserer Gesellschaft, dessen gesellschaftsrechtlichen Aufbau sowie deren prozessualen Zusammenhänge.

Aus Vereinfachungsgründen werde ich im Folgenden die Gesellschaft auch nur kurz mit SSE oder SeniVita bezeichnen.



Die SSE und ihre Tochtergesellschaften entwickeln, bauen und vermarkten Pflegeimmobilien und betreiben diese auch.

Die Entwicklung, der Bau und die Vermarktung der Immobilien ist neben der zentralen Verwaltung der SSE-Gruppe die Hauptaufgabe der SSE AG, also der Muttergesellschaft.

Der Betrieb der Häuser ist im Wesentlichen über drei Tochtergesellschaften organisiert.

1. Dies ist die SeniVita ambulante Pflege gGmbH, die die Behandlungspflege unserer Klienten erbringt,
2. die SeniVita Tagespflege gGmbH, die unsere Klienten tagsüber in den Tagespflegeeinrichtungen betreut und
3. die SeniVita Seniorenhäuser gGmbH, die stationäre Pflegedienste im klassischen Sinne, also nicht nach dem SeniVita Altenpflege Konzept 5.0, erbringt.

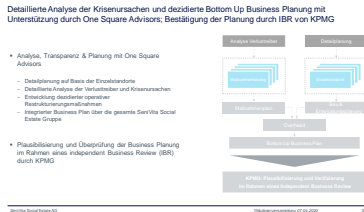
Unter diese Aufteilung sind auch unsere drei oberbayerischen Häuser der elvion-Gruppe zu subsumieren, die aus historischen Gründen in einer eigenen Rechtsform organisiert sind.

Unser Geschäftsmodell erfordert es, dass sich die drei Geschäftsbereiche

- Immobilien-Erstellung/-Vermarktung und Hausverwaltung
- Ambulante Pflege
- Tagespflege

einander bedingen und ineinandergreifen. Folgerichtig besteht auch eine wirtschaftliche Verflechtung zwischen der SSE AG und ihren Tochtergesellschaften.

Dieses Verständnis zum Geschäftsmodell und deren gesellschaftsrechtlicher Organisation ist wichtig zum Gesamtverständnis der nachfolgenden Ausführungen.



Natürlich ist es wichtig, im Falle einer Schieflage eines Unternehmens – wie sie bei der SeniVita-Gruppe vorliegt – zunächst einmal dessen Ursachen genau zu analysieren. Erst dann macht es Sinn, detaillierte Gegenmaßnahmen zu definieren.

Im Fall der SeniVita Social Estate AG geschah diese Analyse im ersten Quartal dieses Jahres nach Mandatierung der Restrukturierungsexperten der One Square Advisors GmbH, die zu den führenden Beratungen für Unternehmensrestrukturierungen in Deutschland zählt, vor allem mit Blick auf finanzielle Restrukturierungen.

One Square hat mit der Unternehmensleitung zusammen dezidiert die Verlustreiber und Ursachen für die unzureichende Geschäftsentwicklung der SeniVita-Gruppe analysiert und daraus Verbesserungsmaßnahmen abgeleitet. Daraus entstand als Bottom-up-Ansatz eine detaillierte Business Planung für die kommenden Jahre bis 2025.

Auf dieser Planung beruht auch das Restrukturierungskonzept, das wir Ihnen heute vorstellen. Dieses Konzept wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG im Rahmen eines sogenannten Independent Business Review geprüft und für tragfähig befunden.

Das bedeutet: Die Planung, die ich Ihnen sogleich in ihren Grundzügen vorstellen werde, ist das Ergebnis einer professionellen und systematischen Analyse der Krisenursachen und einer daraus abgeleiteten Geschäftsplanung, die von einem der weltweit führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als tragfähig befunden wurde.

Kommen wir nun zu den Krisenursachen und Schwachstellen unserer Gruppe:



Die SSE ist im Grundsatz aus einer brillanten Idee, dem Altenpflegekonzept 5.0, entsprungen. Wie Sie alle wissen, besteht eine große und vor allem eine wachsende Nachfrage nach moderner, professioneller Altenpflege. Unser Unternehmen hat es in

der Phase ihres schnellen Wachstums jedoch nicht verstanden, das Geschäftsmodell mit einem klaren Unternehmensleitbild und mit konkreten, messbaren Unternehmenszielen zu verbinden.

Folgerichtig konnten ohne Unternehmensziele auch keine klaren Strategien zur Steuerung des Wachstums entwickelt werden. Es fehlten also konkrete Umsetzungsmaßnahmen, welche in einem Unternehmensplan zusammengefasst und dann auch konsequent realisiert wurden – nicht untypisch für Unternehmen in Wachstumsphasen, aber selten erfolgversprechend.

In der Vergangenheit wurde bei SeniVita zu oft spontan auf Marktnachfragen reagiert. Organisatorische und gesellschaftsrechtliche Einheiten wurden so gebildet und Ablaufprozesse so gestaltet, wie man es aus der Situation heraus als richtig und angemessen empfand. Wenn der wirtschaftliche Erfolg dann ausblieb, wurden diese Strukturen kurzerhand durch neue ersetzt, anstatt die Ursachen zu analysieren und die Defizite von Grund auf zu beseitigen.

Dieses Vorgehen führte zu einer steigenden Komplexität bei allen Aufbau- und Ablaufstrukturen im Unternehmen. Es führte zu komplexen, aber nicht unbedingt profitablen Pricing-Systemen, die weder von den handelnden Mitarbeitern vor Ort in Gänze verstanden und umgesetzt noch von den Zentralstellen zeitnah verwaltet werden konnten. Die Produktvielfalt und -komplexität war also zu hoch.

Hinzu kommen strukturelle Defizite in der Organisation und bei den Prozessen. Aufgrund der unzureichenden Kommunikation vom Top-Management über das mittlere Management bis hin zu den handelnden Personen vor Ort wurden geforderte Maßnahmen nicht umgesetzt. Dies erfolgte teils aus nicht richtig verstandenen Anweisungen, fehlender Sachkompetenz oder sogar, wie an einigen Standorten geschehen, durch Nichtbefolgung der Maßnahmen.

Strategisch richtig, aber nicht richtig umgesetzt, war die Aufnahme von externen ambulanten Diensten, was in letzter Konsequenz jedoch dazu führte, dass die „Sahnestückchen“ von den externen Diensten bearbeitet wurden und SeniVita für die notwendigen, aber wirtschaftlich unrentablen Nachtpräsenzen zuständig war.

Diese Beispiele stehen exemplarisch für weitere Defizite, die wir unter den Rubriken

- die Stakeholder-Krise
- Strategiekrise
- Produkt- und Absatzkrise

zusammengefasst haben. Diese Defizite führten zu einer unzureichenden Geschäftsentwicklung mit fehlenden Renditen und hohen Verlusten. Dies wiederum mündete in die Liquiditätskrise, die wir durch das Restrukturierungskonzept überwinden wollen.

Der nachhaltig wachsende Pflegemarkt, die richtige Grundidee des Produktes Altenpflege 5.0 sowie die immer noch vorhandene hohe Motivation und Loyalität vieler

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten uns aber die Chance, die Situation wieder deutlich zu verbessern, wenn wir heute die richtigen Schritte in die Wege leiten.

Damit möchte ich zu den Maßnahmen überleiten, mit denen wir den Turnaround schaffen wollen.

Konkrete Maßnahmenpläne zu den Hauptkrisenursachen

Phlegmenziele	Bau	Managementkompetenz	Sonstiges
Personalmanagement - generelle Personalanpassung - Führung durch professionelle Managerelemente - Auslastung - Veränderung der Zusammensetzung der Mitarbeiter - Schulung der Mitarbeiter in der Kundenberatung - Kombination Steuerung der externen ambulanten Dienste Neues Pricing-System Digitalisierung der Abrechnungssysteme	Strukturierter Standort-Neuaufgründer Verkleinerung der Tagespflegen Strukturierte Planungsprozess	Anpassung/Ergründung des Tagesmanagement Strukturierte und zielorientierte Führung der externen Management-Kompetenz Abschaffung des auf eine Person ausgerichteten Führungsstile Klare Zahlenverantwortung durch enge Controlling - Budgetgebühren - monatliche Soll-Ist-Abrechnungsformale - wöchentliche Soll-Ist-Abrechnungsformale	Strikte Trennung der Service-Gruppe von der Di. Weisheit Gruppe Verschärfung aller Verantwortungen

Wir haben die Verbesserungsmaßnahmen, die wir im Rahmen der Transformation definiert haben, in vier Kategorien aufgeteilt. Sie sehen das in dem eingebildeten Chart.

Das Maßnahmenpaket umfasst

1. die Pflegebetriebe,
2. den Bau der Einrichtungen,
3. die Managementkompetenz sowie
4. übergeordnete Themen.

So haben wir beispielweise in den Pflegebetrieben damit begonnen, alle Dienstpläne im Vorfeld zu kontrollieren und zu genehmigen. Die Kontrollen erfolgen durch die Unternehmensleitung. Zusätzlich haben wir begonnen, die Planungs- und Abrechnungssysteme vor Ort weiter zu digitalisieren. Erste gute Ergebnisse sind bereits am Standort Pottenstein zu verzeichnen. Wir sind davon überzeugt, dass wir allein durch diese Maßnahmen die Personalkosten deutlich senken können.

Ferner haben wir unwirtschaftliche Nachtpräsenzen an jenen Standorten gekündigt, für die wir nicht das Risiko der Apartmentleerstände zu tragen haben.

Wir haben damit begonnen, alle Führungskräfte in zweiwöchentlichen Sitzungen umfänglich zu informieren und damit die interne Kommunikation zu verbessern. Dazu gehört auch, dass eine entsprechende Umsetzungskontrolle erfolgt, denn das, was die Unternehmensleitung vorgibt, muss auch vor Ort in den Häusern ankommen und umgesetzt werden.

Ein wichtiger Baustein ist die Erstellung eines neuen Pricing-Konzeptes für die Vermietung. Dieses liegt mittlerweile vor und befindet sich in der Umsetzung. Wir haben damit begonnen, mit allen Mietern entsprechende Gespräche zu führen.

Nun zum Thema Auslastung:

Die Auslastungsquote unserer Häuser, die mit im Schnitt rund 62 % viel zu niedrig ist, wird im Wesentlichen durch drei Faktoren determiniert:

1. Marketing-/Vertriebsmaßnahmen
2. Beratungskompetenz der Mitarbeiter vor Ort
3. Bereitstellung von ausreichendem Pflegepersonal.

Wir werden in den kommenden Wochen ein umfangreiches Marketing- und Vertriebskonzept mit konkreten Einzelmaßnahmen für jedes unserer Häuser vorlegen.

Ferner wird der Vertrieb die einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Häusern vor Ort intensiv in Beratungsgesprächen schulen.

Und last but not least werden wir unsere Häuser verstärkt mit eigenem Personal besetzen und diese nicht mehr ausschließlich externen Pflegebetrieben überlassen.

Zum Thema Bautätigkeit:

Wir werden bei der Auswahl von künftigen Standorten eine Reihe von Faktoren stärker gewichten, die bislang zu wenig beachtet wurden. Sie werden in unsere Entscheidungsfindung zur Entwicklung neuer Standorte einfließen, um eine hohe Auslastung der Häuser bei wirtschaftlichem Betrieb sicherstellen zu können. Zu diesen Faktoren zählen:

1. Demografische Struktur der Bevölkerung und deren Entwicklung im Umkreis von 10 bis 20 km
2. Kaufkraft
3. Mietpreisstruktur
4. Wettbewerbssituation
5. Verfügbarkeit von Pflegepersonal im Umkreis von 10 Kilometer.

Ferner müssen wir die Flächen der Tagespflegen optimieren. In der Vergangenheit gab es verbindlich einzuhaltende Flächenschlüssel pro Bewohner, die nun deutlich gesenkt wurden. Damit wurden für uns nun die rechtlichen Voraussetzungen geschaffen, bei künftigen Bauvorhaben diese Flächen entsprechend zu verkleinern und die Baukosten damit zu senken.

Und als weitere Maßnahme werden wir das Bau-Controlling weiter verbessern, indem wir zum Beispiel Planungsarbeiten teilweise selbst ausführen, Ausschreibungen

organisieren und den Einkauf von Einzelbauleistungen optimieren. Die Rolle von unserem Aktionär und langjährigen Partner, der Ed. Züblin AG, bleibt davon grundsätzlich unberührt. Wir werden jedoch auf operativer Ebene gemeinsam versuchen, Wege zu finden, wie einzelne Bauvorhaben bei gleicher Qualität kostengünstiger realisiert werden können.

Ich möchte auch noch ein wichtiges Ziel ansprechen, mit dessen Realisierung wir bereits begonnen haben. Das ist die strikte und nachhaltige Trennung der Dr. Wiesent-Gruppe von der SSE-Gruppe. Herr Dr. Wiesent hat ja bereits darauf hingewiesen.

Mit der erfolgten Umbenennung der SeniVita Sozial gGmbH in Dr. Wiesent Sozial gGmbH ist der erste Schritt getan, um in der Öffentlichkeit die Unterscheidbarkeit der beiden Gesellschaften zu fördern und Verwechslungen zu vermeiden.

Als nächstes werden wir die Buchhaltung der Dr. Wiesent Sozial gGmbH, die derzeit noch von der SSE mitgeführt wird, an die Dr. Wiesent Sozial gGmbH zurückgeben. Wir sind schon dabei, entsprechende Veränderungen in der Organisation vorzunehmen und suchen dafür auch neues Personal.

Die Trennung wird noch etwas Zeit in Anspruch nehmen. Das Gleiche gilt für sonstige Leistungsverrechnungen zwischen den beiden Häusern, die wir sukzessive überprüfen und dann entweder trennen oder, sofern sinnvoll, beibehalten werden, aber auf einer neuen Vertragsbasis. Für alle Vereinbarungen muss gelten, dass sie „at arm´s length“, also wie zwischen fremden Dritten, erfolgen.

Meine Damen und Herren,

ich hoffe, ich konnte Ihnen mit meiner *tour d´ horizon* der Maßnahmen einen Überblick geben, was wir uns für die nächsten Wochen, Monaten und Jahre auf die Fahnen geschrieben haben.

Und ich möchte an dieser Stelle nochmals betonen: Das gute Marktumfeld, das zukunftsweisende Geschäftsmodell Altenpflege 5.0 sowie die immer noch vorhandene hohe Motivation und Loyalität unserer Belegschaft bieten die Chance, die Situation deutlich zu verbessern und das Unternehmen auf einen Kurs profitablen Wachstums zu bringen, sofern jetzt unverzüglich die richtigen Schritte in die Wege geleitet und konsequent umgesetzt werden.

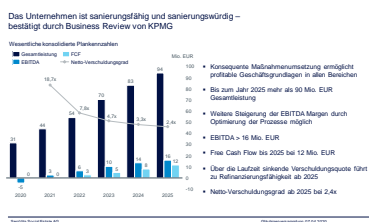
Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen den Business Plan erläutern, den wir seit Beginn des Jahres zusammen mit One Square Advisors erarbeitet haben und der von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG einem Independent Business Review unterzogen wurde.

Ich möchte an dieser Stelle vorwegschicken, dass die Gesellschaft und ihre Berater der Auffassung sind, dass sich durch die Auswirkungen der Corona-Krise keine grundsätzlichen Änderungen an dem Konzept ergeben.

Wir müssen natürlich davon ausgehen, dass die Corona-Pandemie wirtschaftlichen Einfluss auf die SSE-Gruppe haben wird. Zum heutigen Zeitpunkt ist dies aber weder in ihrer gesamten Auswirkung auf den Geschäftsbetrieb der SeniVita-Gruppe konkret vorhersehbar und schon gar nicht seriös quantifizierbar.

Insofern bleiben bei den nachstehenden Ausführungen solche Effekte unberücksichtigt.

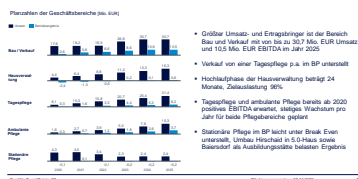


Lassen Sie mich die Kernaussagen des Business Plans wie folgt zusammenfassen:

- Das Unternehmen ist sanierungsfähig und sanierungswürdig. Das hat auch der Business Review von KPMG bestätigt.
- Bis zum Jahr 2025 soll die jährliche Gesamtleistung der SeniVita-Gruppe konsolidiert mehr als 90 Mio. EUR betragen.
- Das EBITDA soll sich 2025, also am Ende des Planungszeitraums, auf rund 16 Mio. EUR pro Jahr belaufen.
- Den Free Cash Flow sieht die Planung dann bei 12 Mio. EUR.
- Der Netto-Verschuldungsgrad, gemessen als Quotient aus Netto-Verbindlichkeiten / EBITDA, soll bis dahin auf 2,4 und damit auf ein gesundes, kapitalmarktfähiges Niveau sinken. Zum Vergleich: Im kommenden Jahr wird der Verschuldungsgrad noch bei mehr als 18 erwartet.

Damit soll das Unternehmen im Jahr 2025 refinanzierungsfähig sein und die Rückzahlung der Wandelschuldverschreibung vollständig bedienen können.

Business Plan zeigt Sanierungsfähigkeit über alle Geschäftsbereiche



Die höchsten Umsätze und Gewinne resultieren der Planung zufolge aus dem Bereich Bau und Verkauf der Immobilien. Hier sind für die Jahre 2024 und 2025 Umsätze von jeweils rund 31 Mio. EUR und operative Ergebnisse von jeweils ca. 11 Mio. EUR vorgesehen. Dies soll mit der Erstellung und dem Verkauf von zwei Pflegeimmobilien pro Jahr in den Jahren 2020 bis 2022 und ab 2023 mit dem Verkauf von drei Pflegeimmobilien pro Jahr erreicht werden. Ferner ist der Verkauf einer Tagespflege pro Jahr in der Planung unterstellt.

Der Bereich Hausverwaltung soll nach einer Hochlaufphase von etwa 3 Jahren den Break Even erreichen und in den Jahren 2024 und 2025 ein leichtes Ergebnisplus zwischen 0,1 und 0,6 Mio. EUR bei einem Jahresumsatz von rund 16 Mio. EUR erwirtschaften. Dieser Entwicklung liegt eine Auslastungs-Hochlaufkurve zu Grunde, die nach 24 Monaten ihre Zielauslastung für unsere Häuser in Höhe von ca. 96 % erreicht hat. Ende 2019 lag die durchschnittliche Auslastung unserer Einrichtungen, wie bereits erwähnt, bei etwa 62 %.

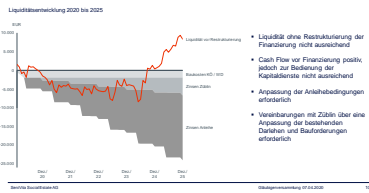
Für die Tagespflegen erwarten wir bereits für dieses Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis, das bis 2025 auf bis zu 6,2 Mio. EUR bei einem Umsatz von dann rund 31 Mio. EUR gesteigert werden soll.

Ähnlich sehen wir diese Entwicklung für den Geschäftsbereich der ambulanten Pflege, allerdings auf einem etwas geringeren Niveau. Hier erwarten wir einen Umsatz im Jahr 2025 von 10,3 Mio. EUR und einem EBITDA von 3,7 Mio. EUR.

Eine leicht unterdurchschnittliche Entwicklung sehen wir für den Bereich der stationären Pflege, der sich mit seinen beiden Häusern um den Break Even-Punkt bewegt. Das liegt daran, dass diese Häuser im Verlauf der Jahre zurückgefahren und zu modernen 5.0-Häusern umgebaut werden sollen. Zudem wird ein Haus in Baiersdorf als Ausbildungshaus für unsere internationalen Studenten genutzt.

Lassen Sie mich nun zu zwei sehr wesentlichen Finanzkennziffer kommen, dem Cash Flow und der Liquidität.

Kapitaldienst erst ab 2022 durch operativen Cashflow gedeckt,
kurzfristig Anpassung der Finanzierung notwendig



Der im Business Plan dargestellte operative Cash Flow, der dem Unternehmen aus dem laufenden operativen Geschäftsbetrieb und nach Finanzierung des Umlaufvermögens zur Verfügung steht, reicht zwar aus, um die geplanten Investitionen in eigene Tagespflügen zu finanzieren.

Sie sehen aber auf dem Chart auch, dass die freie Liquidität bei unveränderter Struktur der Finanzverbindlichkeiten nicht ausreichen wird, die Zinsen und die noch anfallenden Endabrechnungen für die beiden laufenden Projekte Königsberg und Weidenberg bedienen zu können.

Daher erfordert die Transformation der SeniVita-Gruppe neben der operativen Restrukturierung auch eine Restrukturierung der Finanzierung.

Ziel eines gemeinschaftlichen Restrukturierungskonzeptes OHNE Verlust für die Anleiheinvestoren

Beitrag der Gesellschaftler	Beitrag der Anleiheinvestoren
<p>Dr. Wiesent Sozial gGmbH</p> <ul style="list-style-type: none"> Forderungserzicht mit Besserungsschein 2019 i.H.v. 15 Mio. EUR Vollständiger Verzicht auf Vorstandsvergütung 	<ul style="list-style-type: none"> KEN Verzicht der Anleihegläubiger auf die Neuabschließung Verlängerung der Anleihe um 5 Jahre auf 2025 Im Gegenzug Erhöhung der Zinsen auf 8,5% Anpassung der Kapitalverzinsungen Zinsen an die Leistungsfähigkeit der Gesellschaft (2020 – 2021: 2%, 2022 – 4%, 2023 – 2025: 6,5%), die weitestmögliche Verzinsung wird spätestens bei Rückzahlung angepasst Anpassung der Sicherheiten zur Vermeidung von Vorstandsverlusten der Gesellschaft ALLE Grundschuldversicherungen bleiben den Anleihegläubigern weiterhin vollständig im Sicherheit zur Verfügung
<p>Ed. Züblin AG</p> <ul style="list-style-type: none"> ALLE realistischen Kosten der Projekte Königsberg & Kriepflügen werden zusätzlich getrennt Wiedergewinnung aller gestundeten Beträge und Zinsen auf 2025 Kompletter Verzicht auf festschuldnerische Zinsen Reduzierung der gestundeten Zinsen auf 2% 	

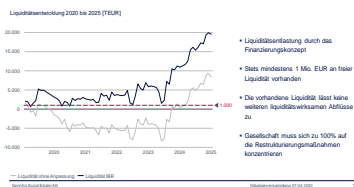
Diese Restrukturierung soll erfolgen, nachdem die Gesellschafter der SeniVita bereits erhebliche Beiträge zur Sanierung geleistet haben: Die Dr. Wiesent Sozial gGmbH, vormals SeniVita Sozial gGmbH, die von Dr. Wiesent geführt und mehrheitlich beherrscht wird, hatte der SSE bereits im Jahr 2019 einen Forderungserzicht mit Besserungsschein in Höhe von 15 Mio. EUR gewährt. Ferner verzichtet Herr Dr. Wiesent bereits seit seiner Bestellung zum Vorstand unserer Gesellschaft im Jahre 2018 vollständig auf eine Vorstandsvergütung.

Auch unser Großaktionär Ed. Züblin, der die Transformation unserer Gruppe befürwortet, wird weiterhin die SeniVita-Gruppe unterstützen. Er hat sich bereit erklärt, die bereits bis zum 30. Juni dieses Jahres gestundeten Baurechnungen in Höhe von 10,1 Mio. EUR sowie Schlussrechnungen für die Bau-Projekte Königsberg und Weidenberg in Höhe von 1,4 Mio. EUR sowie ein gewährtes Darlehen von 1,5 Mio. EUR bis nach dem Fälligkeitsdatum der prolongierten Anleihe zu stunden, also bis 2025 sowie die Zinsen zu reduzieren und vollständig auf PIK Zinsen umzustellen.

Trotz dieser Beiträge müssen wir die Liquiditätsabflüsse für die Bedienung der Anleihen an die operative Leistungsfähigkeit der SSE AG anpassen, um in der 5-Jährigen Sanierungsphase die Liquidität jederzeit sicherstellen zu können.

Dabei ist ein mittlerer Liquiditätspuffer von rd. 1 Mio. EUR vorgesehen.

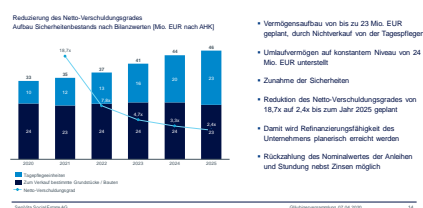
Finanzierungskonzept verschafft der Gesellschaft in den nächsten Jahren ausreichende Liquidität zur Umsetzung des Turnaround



Das bedeutet konkret, dass neben der Prolongation der Wandelanleihe um weitere 5 Jahre die Anpassung der Anleihekonditionen erforderlich ist. Die gute Nachricht ist dabei: Ein Verzicht auf Forderungen ist nicht erforderlich, und wir möchten die Zinsen als Ausgleich für Ihr Entgegenkommen sogar von 6,5 % pro Jahr auf 8,5% pro Jahr erhöhen. Niemand verliert also Geld, niemand muss auf Ansprüche verzichten! Dies ist bei Anleiherestrukturierungen alles andere als selbstverständlich.

Allerdings können zur Absicherung der Liquidität der Gesellschaft in den ersten beiden Jahren nur 2% auf den Nominalbetrag, im dritten Jahr 4% und danach 6,5% pro Jahr ausgezahlt werden. Der Differenzbetrag auf den erhöhten Zinssatz von 8,5% wird gestundet und am Ende der Laufzeit zusammen mit dem Nominalbetrag der Anleihe ausgezahlt.

Refinanzierungsfähigkeit 2025 durch niedrigen netto Verschuldungsgrad i.H.v. 2,4x in Verbindung mit steigenden Sicherheiten Refinanzierung in 2025 in jedem Fall möglich



Daneben bitten wir Sie um eine geringfügige Anpassung der Sicherheiten zur Vermeidung von Vorfinanzierungsbedarf der Gesellschaft. Dabei soll das Treuhandkonto, welches einen marginalen Anteil an den Gesamtsicherheiten hat, aus den Sicherheiten herausgenommen werden. Wichtig ist aber: Dabei sollen Ihnen alle Grundschuldsicherheiten weiterhin vollständig als Sicherheit zur Verfügung stehen!

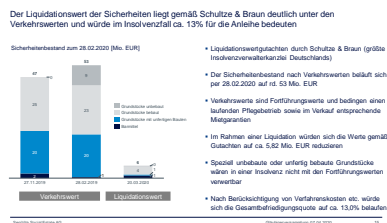
Im Gegenzug werden wir Vermögen in Form von Tagespflegen aufbauen, die wir nicht verkaufen, sondern in unserem Anlagenbestand halten. Diese Tagespflegen werden Ihnen ebenfalls als Sicherheiten zur Verfügung stehen.

Mit all diesen Maßnahmen und den geplanten operativen Verbesserungen kann die Finanzierung der SSE-Gruppe für den Planungszeitraum sichergestellt werden. Dem Unternehmen verbleiben im Schnitt etwa 1 Mio. EUR Mindestliquidität, die die Gesellschaft als Puffer für unvorhergesehene Ereignisse benötigt.

Spielraum für weitere Liquiditätsabflüsse besteht nicht mehr.

Meine Damen und Herren,

ohne diese finanzielle Restrukturierung, wie ich sie Ihnen gerade vorgestellt habe, kann unser Unternehmen nicht saniert und der Business Plan nicht umgesetzt werden. Um es klar zu sagen: Die Insolvenz wäre in diesem Fall unausweichlich.



Die Anlagengläubiger müssten im Insolvenzfall voraussichtlich auf rund 87 % ihrer Nettoforderungen verzichten.

Ein von uns in Auftrag gegebenes Liquidationsgutachten bei der renommierten Insolvenzkanzlei Schultze & Braun hat für den Fall der insolvenzrechtlichen Verwertung der Aktiva der SSE AG eine Insolvenzquote von rund 13 % ermittelt.

Alle Sicherheiten, die für die Anleihe hinterlegt sind, müssten in diesem Szenario kurzfristig zu Zerschlagungswerten veräußert werden, und Sie können sich schnell ausmalen, dass dies zu einer gigantischen Wertvernichtung führen würde.

Bitte beachten Sie, dass es sich bei unseren Häusern um spezielle Immobilien handelt, die für einen bestimmten Zweck konzipiert wurden. Dies würde im Insolvenzfall die Vermarktung, zumal unter einem großen Zeitdruck, wesentlich erschweren.

In dem Chart, das Sie hinter mir sehen, sind die Sicherheitenwerte zum 28.02.2020 als Verkehrswerte nach Fertigstellung ausgewiesen. Diese Verkehrswerte wurden unter der Prämisse ermittelt, dass die SSE fortgeführt wird.

Z. T. handelt es sich aber um noch unbebaute Grundstücke oder unfertige Gebäude im Bau, die im Falle einer Insolvenz deutlich unter den Verkehrswerten verwertet werden müssten.

Ferner erfolgt der Verkauf der Immobilien in der Regel mit Mietgarantien. Da diese in der Insolvenz nicht mehr möglich/werthaltig wären, wären auch etwaige Vorverträge oder Restanten nur noch mit signifikanten Abschlägen veräußerbar.

Damit stellt nach unserem Dafürhalten die Zerschlagung der SeniVita keine wirtschaftliche Alternative dar. Die größte Gefahr für Sie, verehrte Anleihegläubiger, ist die Insolvenz unserer Gesellschaft. Das Sanierungskonzept, das wir Ihnen heute zur Abstimmung stellen, bietet dagegen die Chance, dass Sie 100 % Ihrer Investition zurückerhalten zu einem fairen Zinssatz von 8,5 %.

Deshalb bitten wir Sie darum, den Anträgen der Gesellschaft zur Sanierung des Unternehmens zuzustimmen. SeniVita hat ein gutes und für unsere Gesellschaft wichtiges Geschäftskonzept, das es verdient, saniert und auf einen guten, profitablen Weg gebracht zu werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.