

Zugang zu Bankkrediten immer schwieriger – Bedarf an objektbasierten Finanzierungsalternativen wächst

Zahlreiche mittelständische Unternehmen müssen aktuell Übernahmen, Neustrukturierungen und Umschuldungen finanzieren. Viele fragen dafür klassische Kredite bei Banken an – immer weniger haben damit jedoch Erfolg. Insbesondere KMU sehen sich deshalb vermehrt nach alternativen Finanzierungslösungen wie objektbasierten Modellen um. Diese könnten künftig in bestimmten Situationen zum Standard werden.

(Hamburg, 20.05.2025) Der Zugang zu Bankkrediten wird für mittelständische Unternehmen immer schwieriger. So hat die Bundesbank in ihrer aktuellen Umfrage zum Kreditgeschäft im ersten Quartal 2025 eine deutliche Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien durch deutsche Banken festgestellt. Damit reagieren die Institute unter anderem auf die derzeit unsichere wirtschaftliche Lage und das gestiegene Risiko von Kreditausfällen. So stieg zwar die Nachfrage nach Krediten Anfang des Jahres, mit ihr aber auch die Zahl der Kreditablehnungen bei kleineren und mittleren Unternehmen.

Finanzinstitute mussten nicht nur die allgemeinen Richtlinien an die aktuelle Situation anpassen. Auch die Kreditbedingungen – die in den Kreditverträgen vereinbarten tatsächlichen Anforderungen an die Unternehmen – wurden aufgrund des gestiegenen Kreditrisikos und der gesunkenen Risikotoleranz zuletzt erneut verschärft. Das erschwert den Zugang zu Krediten für viele Betriebe zusätzlich. Gleichzeitig ist der Finanzierungsbedarf hoch. Viele Unternehmen müssen laut Umfrage aktuell Fusionen, Übernahmen und Umstrukturierungen sowie Umfinanzierung und Umschuldung finanzieren. Im Zuge der verschärften Kreditrichtlinien und -bedingungen der Banken suchen gerade kleine und mittlere Unternehmen daher vermehrt nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten.

Im Fokus stehen dabei auch objektbasierte Modelle, die den Wert von Unternehmens-Assets wie Fuhrparks, Maschinen, Sachwerten oder Warenlagern in den Mittelpunkt stellen. „Diesen Trend bekommen wir als Anbieter alternativer Lösungen deutlich zu spüren. Immer häufiger liegen bei uns Anfragen etwa zur Finanzierung von Unternehmensübertragungen auf dem Tisch“, erklärt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter des Spezialfinanziers Maturus Finance GmbH. Der Bedarf an Finanzierungslösungen, die nicht oder nur in geringem Maß von der Bonität abhängen, sei in den letzten Monaten spürbar gestiegen. Unternehmen, die klassische Bankkredite nicht mehr in ausreichendem Maße erhalten, griffen zunehmend auf solche Alternativen zurück.

Restriktionen auch in Zukunft zu erwarten

Aufgrund der weiterhin angespannten Wirtschaftslage und der gesunkenen Bonität zahlreicher Kreditnehmer planen die Institute laut Umfrage weitere Straffungen. „Auch wir rechnen künftig mit einem beständigen Anstieg der Anfragen für alternative Modelle“, sagt von der Goltz. Gerade in Zeiten volatiler Konjunkturentwicklung und schwieriger Unternehmenssituationen sei die schnell und flexibel einsetzbare Liquidität, die durch Modelle wie Sale & Lease Back und Asset Based Credit gewonnen werden kann, von Vorteil für KMU. „Aber auch in Wachstumsprozessen und außerhalb von Krisenzeiten erweist sich der Griff nach Bankalternativen als pragmatische Lösung“, so der Finanzierungsexperte.

Angesichts der aktuellen Entwicklung ist es zudem wahrscheinlich, dass beispielsweise objektbasierte Ansätze in bestimmten Fällen zum Standard werden. Ein Indiz dafür ist das zunehmende Interesse klassischer Finanzierer an Partnerschaften im Rahmen solcher alternativen Modelle: So gehen Banken laut von der Goltz immer häufiger Kooperationen mit Anbietern von Asset Based Finance ein, um auch solche Unternehmenskunden zu halten, die keine optimale Bonität oder aus Institutssicht unzureichende Sicherheiten aufweisen.

Der Grund dafür: Anders als beim gewöhnlichen Unternehmenskredit betrachtet der Asset-Finanzierer statt der Bonität des Unternehmens die Werthaltigkeit und Zweitmarktfähigkeit der angebotenen Leasingobjekte bzw. Sicherheiten. Somit können Betriebe, die zum Beispiel über einen umfangreichen Maschinen- oder schweren Fuhrpark verfügen, diese Objekte im Rahmen einer „Sale & Lease Back“-Finanzierung in sofortige Liquidität verwandeln und zur weiteren Nutzung direkt zurückleasen. Oder aber, sie setzen ihre Warenlager, Maschinen, Sachwerte und Immobilien beim „Asset Based Credit“ als Sicherheit für einen kurz- bis mittelfristigen Spezialkredit ein.

Bild: Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH;
Bildquelle: Maturus Finance GmbH

Weitere Informationen unter: www.maturus.com

Hier finden Sie auch das Magazin maturus aktuell zum kostenlosen Download. Es enthält Analysen, Kommentare und Fallbeispiele aus der Finanzierungspraxis.

Pressekontakt

(c/o ABG Marketing GmbH)

Laura Marunke

Telefon: +49 351 43755 29

E-Mail: marunke@abg-partner.de

Über Maturus Finance

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege der Unternehmensfinanzierung. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe und Händler, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen.

Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 400 TEUR und bis zu 15 Millionen EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von circa fünf Millionen bis 250 Millionen EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.