

Wie KMU die Transformation finanzieren

In vielen Branchen müssen KMU ihre Geschäftsmodelle zukunftsfähiger gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern. Dabei stehen die Transformationsvorhaben unter Druck: Wie sollen Unternehmen notwendige Investitionen finanzieren? Text: Carl-Jan von der Goltz

— **Die wirtschaftliche Lage** bleibt angespannt: Nach einem Wachstumsrückgang von 0,2 Prozent im vergangenen Jahr prognostiziert die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) in ihrer Konjunkturumfrage für 2025 ein um 0,5 Prozent schrumpfendes Bruttoinlandsprodukt. Das ifo-Institut ist in seiner Konjunkturprognose etwas optimistischer und rechnet mit einem leichten Wachstum von 0,5 Prozent. Dennoch herrscht große Unsicherheit.

Viele Unternehmen haben mit steigenden Energiekosten, zunehmenden regulatorischen Anforderungen und einem verschärften internationalen Wettbewerb zu kämpfen. Gleichzeitig erfordert die Umstellung auf nachhaltige und digitale Prozesse hohe Investitionen. Besonders kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen vor der Herausforderung, ihre Geschäftsmodelle anzupassen, während gleichzeitig die Ertragslage schwankt.

Produzierende Betriebe betroffen

Insbesondere produzierende Betriebe belastet die aktuelle Lage. Das liegt zum einen am Strukturwandel: Dekarbonisierung, Digitalisierung, Demographie und Deglobalisierung erfordern tiefgreifende Veränderungen in Produktionsstrukturen, Kapazitäten und Geschäftsmodellen.

Zum anderen herrscht Investitionszurückhaltung: Geschäftsschließungen, Produktionsstilllegungen und die hohe wirtschaftspolitische Unsicherheit haben zu Investitions- und Produktivitätsrückgängen geführt. Hinzu kommt die schlechte Auftragslage: Die restriktive Geldpolitik sowie inflationsbedingte Kaufkraftverluste haben Nachfrage und Investitionsbereitschaft zusätzlich geschwächt.

Die Stimmung in der Wirtschaft spiegelt diese Schwierigkeiten wider. Laut KfW-ifo-Mittelstandsbarometer vom Januar 2025 bleiben die Geschäftserwartungen für die kommenden Monate pessimistisch. Viele Unternehmen sind verunsichert und haben Schwierigkeiten, wichtige Investitionsentscheidungen zu treffen.

»Besonders für angeschlagene KMU wird es schwierig, Kapital für Veränderungen zu beschaffen.«

Auch die Finanzierung selbst wird immer öfter zum Problem. Viele Unternehmen kämpfen laut DIHK mit Liquiditätsengpässen, Eigenkapitalrückgängen und Forderungsausfällen. Gleichzeitig erschwert die trübe Konjunktur den Zugang zu Fremdkapital. Klassische Finanziers sind oft noch weniger bereit, Risiken einzugehen. So haben Kreditinstitute laut dem „Bank Lending Survey“ der EZB im vierten Quartal 2024 ihre Kreditrichtlinien weiter gestrafft.

Alternative Finanzierungsmodelle

Besonders für wirtschaftlich angeschlagene KMU wird es daher zunehmend schwierig, Kapital für notwendige Veränderungen zu beschaffen. Ohne diese drohen jedoch Wettbewerbsnachteile, Stillstand und mittelfristig auch der Existenzverlust. Es gibt allerdings Auswege aus dieser Lage. Unter den Alternativen zum klassischen Bankkredit sind objektbasierte Finanzierungsansätze wie Sale-and-lease-back (SLB) und Asset Based Credit.

Bei einem SLB verkauft ein Unternehmen seine Anlagen, Maschinen oder Fuhrparks an

Autor

Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH.
goltz@maturus.com



Maturus Finance GmbH



Maschinen zu verkaufen und zu leasen, kann eine Finanzierungsalternative sein.

einen Finanzierungspartner und least diese im Anschluss sofort zurück. So kann das Unternehmen weiterhin mit den Assets arbeiten, erhält aber gleichzeitig sofortige Liquidität. Diese Finanzierungsform eignet sich besonders für Unternehmen, die kurzfristig Kapital benötigen, ohne ihren laufenden Betrieb zu gefährden. Die durch Sale-and-lease-back freigesetzte Liquidität kann für Investitionen in die Digitalisierung oder die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle genutzt werden, aber auch um kurzfristige Liquiditätslücken zu schließen oder den Umschwung in einer Krise herbeizuführen.

Da SLB bonitätsunabhängig ist und in der Regel innerhalb weniger Wochen umgesetzt werden kann, bietet es gerade in unsicheren Zeiten eine stabile Finanzierungsbasis. Damit ein Unternehmen von SLB profitieren kann, müssen die entsprechenden Vermögensobjekte werthaltig, mobil und fungibel sein. Besonders geeignet ist dieses Modell für Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 5 Millionen und 250 Millionen

Euro. Das Finanzierungsvolumen reicht dabei von 400.000 bis 15 Millionen Euro; in Einzelfällen mehr.

Beim Finanzierungsmodell Asset Based Credit nutzt ein Unternehmen seine werthaltigen Vermögensgegenstände als Sicherheit für einen Spezialkredit. Dazu gehören Maschinen, Fahrzeuge, Sachwerte, Immobilien und Umlaufvermögen aus dem Handels- und Fertigwarenlager. Der kurz- bis mittelfristige Spezialkredit kann eingesetzt werden, um Wachstum zu finanzieren oder Investitionen zu tätigen. Zudem lässt sich Asset Based Credit zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen, zur Restrukturierung oder zur Vorfinanzierung von Aufträgen nutzen.

Um den Spezialkredit zu erhalten, muss das Anlage- oder Umlaufvermögen einen stabilen Marktwert sowie eine hohe Marktgängigkeit aufweisen. Die beleihbaren Summen bewegen sich dabei in einem Rahmen von 400.000 bis 5 Millionen Euro, abhängig von der Werthaltigkeit der Vermögenswerte. «

Alternative Finanzierung

Bei Sale-and-lease-back (SLB) gewinnt man Liquidität aus vorhandenen Maschinen. Bei Asset Based Credit erhalten Unternehmen Kapital durch Sicherheiten.