Abb.: Nataliya Hora - stock.adobe.com

FÜR DEN ERNSTFALL GERÜSTET

Wieder liquide dank Sale & Lease Back des Maschinenparks

Angesichts der gesamtwirtschaftlichen Lage kann die allgemeine Krise schnell auf ein Unternehmen überschwappen. Familienunternehmer sollten die Alternativen zur Hausbank daher vorab kennen. Objektbasierte Finanzierungsmodelle unterstützen in komplexen Situationen.

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer spürbaren Wachstumskrise. Laut aktueller Konjunkturumfrage des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) ist erst 2026 mit einer relevanten Erholung zu rechnen. Für das laufende Jahr liegt das prognostizierte Plus bei lediglich 0,2 Prozent. Parallel dazu bleiben die Insolvenzzahlen hoch: Im August meldete der IWH-Insolvenztrend 1.409 Fälle, 51 Prozent mehr als vor der Corona-Pandemie. Viele Familienunternehmer treibt daher die Sorge um, dass sie womöglich als „Nächste" betroffen sind. Zentrale Fragen dabei:

- Was ist, wenn …
- der Markt plötzlich einbricht?
- ein wichtiger Lieferant insolvent wird?
- die Bank Kredite nicht verlängert?
- ein Konflikt oder Krieg die Geschäfte länger belastet als gedacht?

Plötzlich in der Krise

Eine Schieflage kann jederzeit auftreten. Mal sind externe Einflüsse ausschlaggebend, mal interne Entwicklungen, oft eine Mischung aus beidem. Gerade im aktuellen Umfeld sind Krisen keineswegs selten: Laut Jahresumfrage der Verbände „Die Familienunternehmer" und „Die jungen Unternehmer" rechnen 36 Prozent der Betriebe mit einem deutlichen Rückgang ihres operativen Geschäfts. Fast 40 Prozent der international tätigen Familienunternehmen haben deshalb ihre Investitionen in Deutschland reduziert oder ganz eingestellt.

Externe Faktoren sind dabei besonders sichtbar: stagnierende Märkte, neue Berichtspflichten, steigende Energiepreise und Sozialabgaben sowie Steuererhöhungen. Doch auch interne Entwicklungen können existenzbedrohend sein. Laut DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025 erwägen 27 Prozent der beratenen Unternehmer eine Schließung – vor allem, weil sie keine

Carl-Jan von der Goltz
Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH.

Nachfolger finden. Hinzu kommen Digitalisierungsstaus: Chancen wie Effizienzgewinne und Flexibilität sind laut DIHK-Digitalisierungsumfrage zwar erkannt, doch häufig fehlen Ressourcen, Know-how oder rechtliche Sicherheit für eine Umsetzung. Zudem können bisher stabile Strukturen, etwa durch Gesellschafterkonflikte oder den plötzlichen Ausfall der Geschäftsführung, ins Wanken geraten.

Vorsorge ist Trumpf

Familienunternehmen müssen sich diesen Risiken nicht hilflos aussetzen. Wer im Ernstfall bessere Chancen haben will, sollte aktiv vorsorgen:

- ein Frühwarnsystem entwickeln – wie merke ich rechtzeitig, dass sich im Betrieb eine Krise anbahnt?
- Handlungsoptionen prüfen – welche Möglichkeiten stehen zeitnah zur Verfügung?
- Reserven anlegen – gibt es finanzielle, personelle und zeitliche Puffer, um im Ernstfall reagieren zu können?
- Krisenvorsorge bedeutet aber auch, die eigene Resilienz zu stärken: Technologien, Prozesse und Strukturen sollten regelmäßig überprüft und zukunftsfähig gemacht werden.

Finanzierung der Vorsorge schwierig

Wer in die eigene Zukunfts- und Anpassungsfähigkeit investieren und gleichzeitig finanzielle Reserven für den Ernstfall anlegen will, sollte auch alternative Finanzierungsmethoden auf dem Schirm haben. Denn: Klassische Kreditgeber zeigen sich gerade in unsicheren Zeiten und bei Unternehmen ohne Top-Bonität zurückhaltend. Dem aktuellen „Bank Lending Survey“ zufolge haben die Banken ihre Kreditrichtlinien aufgrund der schwachen Wirtschaft und trüber Aussichten zuletzt erneut gestrafft; laut aktueller KfW-Ifo-Kredithürde berichten 35 Prozent der KMU von Schwierigkeiten in Kreditverhandlungen.

Objektbasierte Finanzierung als Alternative

Eine Möglichkeit, um im Ernstfall schnell Handlungsspielräume zu sichern, ist die objektbasierte Finanzierung. Anders als klassische Kredite basieren Modelle wie Sale & Lease Back nicht auf der Bonität, sondern auf werthaltigen Vermögensgegenständen wie Maschinen, Anlagen oder Fuhrparks. Damit lassen sich sowohl proaktiv Investitionen tätigen, ohne die Eigenmittel übermäßig zu belasten, als auch im Krisenfall kurzfristig Liquidität gewinnen – sogar in der Insolvenz.

Sale & Lease Back (SLB)fußt auf werthaltigen und nicht fest verbauten Vermögensgegenständen – vorrangig Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen. Bei SLB werden diese an einen Finanzierungspartner verkauft und direkt zurückgeleast. Der laufende Betrieb bleibt dabei ungestört: Die Objekte können weiter genutzt werden. Die freigesetzte Liquidität steht sofort für Sanierung, Überbrückung von Umsatzflauten, Wachstumsprojekte, Nachfolgelösungen, aber auch Projektvorfinanzierung oder Expansion bereit. Ein zusätzlicher Vorteil: Sind die Vermögenswerte in der Bilanz bereits größtenteils abgeschrieben, lassen sich häufig stille Reserven heben. Gleichzeitig verbessert SLB oft die Eigenkapitalquote.

KURZ VORGESTELLT

Maturus Finance wurde 2005 als bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft in Hamburg gegründet. Der Fokus des Spezialisten liegt auf alternativen Lösungen der Unternehmensfinanzierung, die KMU bonitätsunabhängig zu Liquidität verhelfen. Die Maturus Finance GmbH ist deutschlandweit und in Österreich aktiv. Die Gesellschaft unterstützt dabei produzierende Betriebe, die über einen umfangreichen Maschinenpark verfügen, sowie Händler, Dienstleister und Start-ups mit werthaltigem Warenlager. Tiefe Expertise in der Bewertung von gebrauchten Maschinen, Anlagen oder Fahrzeugen sowie von Handels- und Fertigwarenlagern bildet das Rückgrat des Finanzierungsangebotes. Im Vordergrund steht dabei die Werthaltigkeit und Fungibilität von Anlagevermögen und die Sekundärmarktfähigkeit von Waren aus dem Umlaufvermögen. Die Experten begleiten Sale-&-Lease-Back-Finanzierungen in Höhe von 400.000 bis circa 15 Millionen Euro – in Einzelfällen auch darüber hinaus. Zudem werden Unternehmen mit besicherbarem Handels- und Fertigwarenlager, Maschinenpark, Sachwerten oder Immobilien durch den Ansatz Asset Based Credit unterstützt. Die Laufzeit der Finanzierung reicht von drei bis zu 24 Monaten; die Finanzierungssumme von 400.000 bis fünf Millionen Euro. Die Lösungen des Finanzierungspartners stehen in der Regel bereits nach drei bis sechs Wochen zur Verfügung.

www.maturus.com

Praxisbeispiel: Liquidität für den Wandel

Ein familiär geprägter Automobilzulieferer im metallverarbeitenden Bereich hatte angesichts des beständigen Kosten- und Anpassungsdrucks in der Branche seine Transformation eingeleitet. Um die steigende Produktion von Metallteilen für E-Motoren inmitten der Material- und Energiepreiskrise zu stemmen und in neue Anwendungsgebiete wie Industrie, Nutzfahrzeuge oder Schienenverkehr vorzudringen, war ein belastbares und langfristiges Finanzierungskonzept nötig. Dessen Ausarbeitung brauchte allerdings Zeit. Eine Überbrückungsfinanzierung musste her. Da der Betrieb über zahlreiche werthaltige und unbelastete Metallbearbeitungsmaschinen verfügte, erwies sich SLB als pragmatische Lösung. Die freigesetzten Mittel verschafften Zeit und Luft für Investitionen in die Transformation, ohne neue Kreditlinien in Anspruch nehmen zu müssen. So konnte das Unternehmen seine Zukunftsstrategie konsequent anstoßen. ■

CARL-JAN VON DER GOLTZ