FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING
FLF

6

NOVEMBER 2020 · 67. JAHRGANG

Foto: Bruno Germany auf Pixabay

DIGITALER SONDERDRUCK

Assetbasierte Finanzierung

Investitionen trotz Krise

Carl-Jan von der Goltz
Maturus Finance GmbH

Assetbasierte Finanzierung

Investitionen trotz Krise

Der Mittelstand steht vor einer finanziellen Herausforderung. Banken sind bei der Kreditvergabe vorsichtig geworden. Die Corona-Krise hat diese schwierige Situation verstärkt. Einerseits brauchen Unternehmen dringend Liquidität, andererseits sehen sich Geldhäuser zunehmend mit Kreditausfällen konfrontiert. Im Interesse beider Seiten sollten einvernehmliche Lösungen gefunden werden. Der Beitrag skizziert, wie hoch der Investitionsbedarf im Mittelstand tatsächlich ist und gibt einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten, einen Weg aus dem Dilemma zu finden. (Red.)

Die Finanzierung des deutschen Mittelstands wird eine immer komplexere Aufgabe. In der Zukunft wird wohl ein verstärktes Zusammenspiel unterschiedlicher Akteure und Ansätze erforderlich sein. Die Unternehmer selbst sind dabei angehalten, Finanzierung strategisch zu betrachten und einen Mix nach individuellen Bedürfnissen und Herausforderungen zu entwickeln. Denn: Das über viele Jahrzehnte bewährte Hausbankprinzip und die klassische Kreditvergabe stehen zunehmend unter Druck. Nach den verschärften Regulierungen im Zuge der Finanzkrise Ende der 2000er und ungünstigen Begleiterscheinungen wie der langen Niedrigzinspolitik kommt nun die Corona-Pandemie erschwerend hinzu.

CARL-JAN VON DER GOLTZ

ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH, Hamburg. Zuvor war er als Senior Risk Manager für strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München tätig.

E-Mail:
goltz@maturus.com

Durch den massiven Lockdown im zweiten Quartal 2020 und die fortwährende Unsicherheit ist die wirtschaftliche Lage angespannt: Viele Unternehmen kämpfen um ihre Existenz und halten den Geschäftsbetrieb oft nur unter Aufbietung ihrer vorhandenen Mittel aufrecht. Oft drohen diese Reserven allerdings in absehbarer Zeit zu versiegen. Immer mehr Experten wie die Wirtschaftswissenschaftler des Instituts für Wirtschaftsforschung in Halle (IWH) vermuten daher, dass infolge von Corona tausende Firmen ihre laufenden Kredite nicht mehr zurückzahlen könnten.

Traditionelle Geldgeber unter Druck

Selbst wenn sich die Wirtschaft innerhalb der nächsten Monate rasch erholen würde, wären nach einer Studie[1)] der Hallenser immer noch sechs Prozent der Geldhäuser gefährdet. Bei einer langen Wirtschaftsflaute gehen die Experten hingegen davon aus, dass bis zu 28 Prozent der heimischen Banken in ernsthafte Schwierigkeiten geraten könnten. Zu einem ähnlich alarmierenden Ergebnis kommt auch eine Studie[2)] der Unternehmensberatung Accenture. Hiernach könnten europäische Banken 2020 bis zu 415 Milliarden Euro an Kreditvolumen abschreiben müssen. Die Studienmacher rechnen mit einer globalen Kredit-Ausfallquote von 2,4 Prozent – das wäre im Vergleich zum Vorjahr mehr als eine Verdreifachung.

Angesichts solcher Szenarien werden die meisten Banken ihr Risikomanagement wohl verschärfen, massive Rücklagen bilden und die Neuvergabe von Krediten weiter reduzieren. Die Konsequenzen daraus werden vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) treffen, die ohnehin durch die Rezession finanziell unter Druck stehen. Denn nach Ansicht etwa des IWH sind vor allem Genossenschaftsbanken und Sparkassen, die traditionellen Geldgeber des Mittelstandes, von den Kreditausfällen bedroht.

Das Dilemma: Wegen der Krise und der umfassenden Transformation am Markt wird der Finanzierungsbedarf der KMU künftig noch weiter ansteigen. Mit restriktiver Vergabepolitik könnten Banken wichtige Kunden verlieren. Deshalb sollten die Häuser nicht einfach nur Kredite ablehnen, sondern nach strategischen Partnern und Synergien am alternativen Finanzierungsmarkt Ausschau halten. Denn mancher Stammkunde, dem von der eigenen Bank aktuell keine Lösung angeboten werden kann, könnte dennoch an einen möglichen Partner vermittelt werden. So findet der Kunde womöglich einen Ansatz und wird seiner Bank auch künftig erhalten und gewogen bleiben.

Beschleunigter digitaler Wandel

Noch sind viele Betriebe mit der akuten Krisenbewältigung im Zuge von Corona oder der Normalisierung des Geschäftsbetriebs befasst. Doch die eigentlichen strukturellen Herausforderungen liegen meist tiefer und werden die Unternehmen weitaus länger beschäftigen: Fast die gesamte Wirtschaft befindet sich in einem grundsätzlichen digitalen Wandel, der durch Corona noch weiter an Fahrt aufgenommen hat. Bereiche wie der Fahrzeugbau und seine Zulieferbetriebe ste-

hen durch diese Veränderungen schon länger unter Druck.

Letztlich sind aber Unternehmen fast aller Branchen gefordert, sich neu aufzustellen. Sie müssen neue Geschäftsmodelle entwickeln, zeitgemäße Produkte und Leistungen ersinnen und ihre Prozesse sowie ihre Struktur erneuern. Ganz konkret bedeutet dies für produzierende Mittelständler, die Automation voranzutreiben, sich neuen Produktionsansätzen der Industrie 4.0 wie beispielsweise der Smart Factory zu öffnen und sich verstärkt auf Technologien wie Big Data oder Künstliche Intelligenz einzulassen. Das erfordert jedoch konsequente Investitionen, die vor dem Hintergrund der aktuellen Krise umso schwieriger zu stemmen sind.

Nachfolge muss finanziert werden

Erneuerung bedeutet auch Generationenwechsel. Hier liegt eine weitere Herausforderung für den deutschen Mittelstand. So suchen nach Zahlen des Nachfolgemonitors 2019[3)] des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, der Creditreform Rating und des KCE Kompetenz Centrums für Entrepreneurship und Mittelstand der FOM Hochschule für Ökonomie und Management über eine halbe Million Firmen einen Nachfolger. Fast ein Viertel der Unternehmer ist zudem älter als 60 Jahre.

In den Betrieben wird oft händeringend nach Lösungen gesucht, da die familieninterne Nachfolge viele Übergeber heutzutage vor Probleme stellt: Der Sohn oder die Tochter kann oder will oft den Weg der Eltern nicht fortführen. Deshalb prüfen viele Firmen eine externe Nachfolge. Doch hierfür braucht es Käufer und diese benötigen eine sichere Akquisitionsfinanzierung. Gerade jetzt werden sich die meisten Geldgeber allerdings eher bedeckt halten, eine solche Sondersituation finanziell zu unterstützen.

Für viele Unternehmer ist angesichts der aktuellen Entwicklungen die Restrukturierung der eigenen Firma ein notwendiger Schritt: Bereiche, die durch die Krise geschwächt wurden und nicht mehr rentabel arbeiten, sollen an Investoren verkauft werden. Oft ist eine solche Ausgliederung zudem die einzige Möglichkeit, um Standorte, Tochterunternehmen oder ganze Unternehmenszweige zu retten. Für die strategischen Käufer bieten solche Deals die Chance, sich am Markt besser aufzustellen, Synergien auszuschöpfen, Know-how zu sichern oder sich neue Segmente zu erschließen.

Restrukturieren unter Anspannung

Gerade angesichts der aktuellen Rezession ist es wichtig, dass solche Lösungen angegangen werden, um die Wirtschaftskraft mittelständischer Betriebe zu bewahren. Allerdings sehen Experten die Unternehmenstransaktionen aktuell unter Druck: Laut einer Studie[4)] von Ebner Stolz Management Consultants etwa gehen 83 Prozent der Befragten davon aus, dass strategische Investoren künftig zurückhaltender agieren werden. Denn potenzielle Übernehmer hätten selbst oft mit den Krisenfolgen zu kämpfen und müssten ihre Eigenmittel zur Stabilisierung des laufenden Geschäfts einsetzen.

Auch hier zeigt sich das Grundproblem, das alle geschilderten Szenarien vereint: Oft fehlt für dringende Maßnahmen die entsprechende Finanzierung. Die liquiden Mittel sind aufgebraucht oder an existenzsichernde Maßnahmen gebunden und Fremdkapital durch klassische Geldgeber ist oftmals nicht in Sicht. Gibt es für unter Anspannung stehende Unternehmen überhaupt noch Handlungsoptionen?

Assetbasierte Modelle als Ergänzung

Die Lage ist zwar komplex, aber sie ist keineswegs aussichtslos. Schließlich steht heute eine ganze Reihe an Alternativen am Kapitalmarkt bereit. Ansätze wie Factoring, unbesicherte Firmenkredite, Finetrading oder Leasing können die klassische Finanzierung über Kredite sicher nicht ersetzen, sie jedoch sinnvoll ergänzen. Immer mehr mittelständische Unternehmen nehmen diese Alternativen wahr und nutzen sie ganz konkret. Corona zeigt derzeit deutlich, wie wichtig es in der Finanzierung ist, nicht mehr nur eingleisig zu fahren.

Deshalb entwickeln Unternehmer verstärkt ihren eigenen strategischen Finanzierungsmix, der genau auf den jeweiligen Bedarf und die Charakteristiken des Betriebes ausgerichtet ist. Unternehmen, die einen solchen Mix heute bereits etabliert haben, sind oftmals auch widerstandsfähiger gegenüber den Krisenfolgen. Außerdem lassen sich mit einer breit und individuell aufgestellten Finanzierung auch in schwierigen Zeiten unverzichtbare Transformationsprojekte anstoßen. Gerade assetbasierte Modelle wie Sale-and-lease-back oder eine Lagerfinanzierung bieten sich in wirtschaftlich angespannter Lage an. Denn bei diesen ist die Bonität eines Unternehmens meist zweitrangig. Wie aber funktionieren diese Ansätze genau?

Innenfinanzierung

Sale-and-lease-back unterstützt vor allem mittelständische Produktionsbetriebe und Verarbeiter dabei, frische Liquidität im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zu erzeugen. Die Unternehmen verkaufen dazu ihr werthaltiges Anlagevermögen wie Maschinen, Anlagen oder Fuhrparks an eine Finanzierungsgesellschaft und leasen es sofort im Anschluss zurück. Durch den Kaufpreis erhält das KMU liquide Mittel, die ohne Verträge zur Weiterentwicklung des Unternehmens bereitstehen.

Auf der anderen Seite kann der Unternehmer durch das unmittelbar anschließende Leasing seine Maschinen wie gewohnt weiternutzen. Über die Laufzeit des Leasing-Vertrags entrichtet das Unternehmen künftig regelmäßige Raten, die durch das operative Geschäft fortlaufend erwirtschaftet werden können. Diese Verbindlichkeiten sind darüber hinaus als Betriebsausgaben teils steuerlich abschreibbar. Ein Nebeneffekt von Sale-and-lease-back: Sind

die zu verkaufenden Maschinen bereits weitestgehend abgeschrieben, können Unternehmen durch die Finanzierung regelmäßig stille Reserven heben.

Lösung in Sondersituationen

Sale-and-lease-back unterstützt Unternehmen in einer ganzen Reihe Sondersituationen. Dazu gehören: Investitionen in Technologie und neue Geschäftsmodelle, Nachfolgen, Unternehmenstransaktionen oder Auftragsvorfinanzierungen nach der Krise. Auch Restrukturierungen, Sanierungen und sogar Insolvenzen werden durch die objektbasierte Finanzierung abgedeckt. Die Branchen, die auf Sale-and-lease-back zugreifen können, sind ebenso vielschichtig wie die Anwendungsmöglichkeiten. Hierzu zählen unter anderem der Fahrzeug- und Maschinenbau, die Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, der Hoch- und Tiefbau, die Land- und Forstwirtschaft, die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, die Textil- und Druckindustrie sowie Glasverarbeitung, Spedition und Logistik.

Der Sale-and-lease-back-Ansatz richtet sich dabei besonders an KMU mit Umsatzgrößen zwischen fünf und 250 Millionen Euro. Das abgedeckte Finanzierungsvolumen reicht in der Regel von 400 000 Euro bis zu 15 Millionen Euro. Gerade bei Unternehmen in angespannter Lage ergeben sich so oft Ansatzpunkte für die weitere Entwicklung.

Hohe Reaktionsgeschwindigkeit

Da Sale-and-lease-back nicht auf die Bonität eines Betriebes abstellt, greift die Finanzierung auch bei akuten Herausforderungen wie Unternehmenssanierungen – oft selbst im Rahmen einer Insolvenz. In solch komplexen Situationen mangelt es Firmen jedoch meist nicht nur an der Kapitaldienstfähigkeit, auch Zeit ist ein rares Gut. Es muss entsprechend schnell reagiert und verbindlich entschieden werden, gerade auch in Finanzierungsfragen. Denn: Die Lage kann sich jederzeit weiter zuspitzen. Etwa, wenn wichtige Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten abspringen.

Hier besitzt Sale-and-lease-back die nötige Geschwindigkeit, um Lösungen zeitnah voranzubringen. In der Regel dauert es bei dem Modell vom Einholen des ersten Angebotes bis zur finalen Auszahlung des Kaufpreises nur wenige Wochen. Ein weiterer Zeitvorteil: Für ein indikatives Angebot reicht meist bereits eine Schreibtischbewertung der jeweiligen Maschinen oder der Leasing- und Anlagenspiegel des Unternehmens. Eine Besichtigung vor Ort und ein professionelles, unabhängiges Zeitwertgutachten werden erst für das Ausarbeiten des endgültigen Vertrags erforderlich.

Gerade in der Krise ist das Tagesgeschäft essenziell und darf von einer Finanzierungsverhandlung nicht beeinträchtigt werden. Für Sale-and-lease-back muss jedoch keine Maschine die Fabrikhalle und kein Fahrzeug seinen Einsatzort verlassen. Alle Arbeiten können im gewohnten und vollen Umfang weiterlaufen. Wie erfolgversprechend der Finanzierungsansatz jedoch letztlich angewendet werden kann, hängt stark von den im Betrieb vorhandenen Assets und deren Werthaltigkeit ab.

Mobiles Anlagevermögen steht im Zentrum

Bei einem assetbasierten Modell wie Sale-and-lease-back liegt der Fokus auf den Vermögensgegenständen eines Unternehmens. Diese Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge sollten entsprechend werthaltig, gängig und mobil sein. Die Finanzierung greift beispielsweise nicht bei einzelnen Objekten eines Typs. Das Unternehmen sollte vielmehr stets einen ganzen Park an Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugen besitzen.

Außerdem dürfen die Assets nicht irreversibel mit der Produktionshalle verbaut sein. Auch Sonder- und Einzelanfertigungen oder Prototypen scheiden bei Sale-and-lease-back in der Regel aus. Besitzen Unternehmen neben Anlagevermögen auch umfassendes Umlaufvermögen, kann dieses ebenfalls das Erzeugen von Liquidität unterstützen. Etwa bei einer sogenannten Lagerfinanzierung.

Lagerfinanzierung

Derzeit müssen sich sowohl viele Industriebetriebe als auch Händler über den Fortbestand und die Weiterentwicklung ihrer Firmen Gedanken machen. Finanzierungsfragen rücken dabei in den Fokus. Steht kein klassischer Ansatz zur Verfügung, können Banken oder Finanzierungsberater diese Unternehmen auch auf ein assetbasiertes Modell wie die Lagerfinanzierung hinweisen. Denn: Gerade die mittelständische Industrie und der Handel verfügen oft über einen reichhaltigen Bestand an Assets. Dieser liegt nicht selten in Form von Umlaufvermögen wie Waren, Lagerbeständen oder Rohstoffen vor.

Das gebundene Kapital nützt den Firmen meist jedoch wenig, wenn es um die Finanzierung geht. Zudem können gerade in Krisenzeiten Waren oft nicht schnell genug abgesetzt werden und Rohstoffe harren in den Lagern ihrer Weiterverarbeitung. Mit der Lagerfinanzierung können diese Objekte fortan jedoch als Sicherheiten für einen alternativen Kredit eingesetzt werden. Für produzierende Mittelständler birgt der Finanzierungsansatz eine zusätzliche Option: Sie können neben marktgängigen Lagerbeständen auch ihre Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge zur Besicherung einsetzen. Mit einem solchen assetbesicherten Kredit lassen sich eine ganze Reihe von Herausforderungen angehen.

Brückenfinanzierung und Restrukturierung

Über eine Lagerfinanzierung können meist zeitnah Summen zwischen 250 000 und drei Millionen Euro mit kurz- bis mittelfristigen Laufzeiten akquiriert werden. Diese eignen sich für eine ganze Reihe kleiner und mittelstän-

discher Unternehmen. Die Bandbreite reicht vom Technologie-Start-up über das Wachstumsunternehmen bis hin zum etablierten Familienbetrieb, der seine Marktposition weiter ausbauen möchte. Entsprechend vielgestaltig sind auch die Anlässe: Überbrückungsfinanzierung, Ausgleich von Saison- oder Kriseneffekten, Einkaufsfinanzierung, Erweiterung des Lagers, Entwicklung neuer Produktlinien oder Geschäftsmodelle. Auch Sondersituationen wie Wachstum, Auftragsvorfinanzierung nach einer Flaute oder Restrukturierung und Sanierung können durch eine Lagerfinanzierung abgedeckt werden.

Neben Flexibilität ist auch dieses objektbasierte Modell auf Schnelligkeit ausgelegt: Ein Finanzierungspartner legt in der Regel nach einer ersten Schreibtischbewertung bereits innerhalb weniger Tage ein indikatives Finanzierungsangebot vor. Nach Prüfung der Assets und des Unternehmens sowie der anschließenden Ausarbeitung der Verträge kann der Spezialkredit meist innerhalb von zwei bis vier Wochen bereitgestellt werden.

Wertbeständige Sicherheiten zählen

Ähnlich wie bei Sale-and-lease-back spielt bei einer solchen Lagerfinanzierung die Bonität nur eine untergeordnete Rolle. Daher ergibt sich hier auch für viele Betriebe mit einer derzeit angespannten Liquiditätssituation eine Lösung. Allerdings muss dafür die Qualität des mobilen Anlage- und Umlaufvermögens stimmen. Ein Unternehmen benötigt also entweder werthaltige, mobile und fungible Maschinen- und Anlagenparks. Oder die Firma verfügt über Wirtschaftsgüter wie zum Beispiel einen marktgängigen Bestand an Handelswaren oder handelbare Rohstoffe. Besitzt ein Unternehmen ausreichend Objekte aus beiden Assetklassen, ergibt sich zusätzlicher Handlungsspielraum.

Eine ganze Reihe von Assets ist jedoch auch von einer Beleihung ausgeschlossen. Dazu zählen: Einzelmaschinen, Prototypen und Spezialanfertigungen. Auch beispielsweise verderbliche Waren oder unfertige Fabrikate können nicht als Sicherheiten eingebracht werden. Um die Beleihbarkeit und Wertbeständigkeit der Objekte zu ermitteln, prüft ein Finanzierer beispielsweise den Warenumschlag der letzten Monate, sondiert den aktuellen Warenbestand und/oder lässt Zeitwertgutachten der entsprechenden Maschinen erstellen. Daneben können Informationen zum Unternehmen und zur Geschäftsplanung eingeholt werden.

Fußnoten

1) https://www.iwh-halle.de/nc/presse/presse-mitteilungen/detail/iwh-warnt-vor-neuer-banken-krise/
2) https://newsroom.accenture.de/de/news/europ%C3%A4ische-banken-m%C3%BCssen-2020-kredite-in-h%C3%B6he-von-bis-zu-415-milliarden-euro-abschreiben.htm
3) https://www.nachfolgemonitor.de/
4) https://www.ebnerstolz.de/de/9/6/6/4/3/Insolvenzverwalterbefragung_Ergebnisse.pdf

Foto v. d.Goltz: © Sabine Finger