Asset-basierte Finanzierung: Eine Alternative für Mittelständler in Zeiten der Corona-Krise?

Der erste Corona-Schock scheint überwunden und doch wird die Wirtschaft in nächster Zeit noch stark mit den Folgen der Krise zu kämpfen haben. Entsprechend schwierig gestaltet sich die Finanzierung gerade für Betriebe in Sondersituationen, wie z.B. bei Sanierungen, Restrukturierungen oder beim Neustart nach einer Insolvenz. Doch neben klassischen Bankdarlehen gibt es immer mehr alternative Ansätze. Dazu gehören auch die Asset-basierten Modelle Sale & Lease Back und Lagerfinanzierung. Wie funktionieren sie? Für wen sind sie geeignet? Wann greifen sie? – Fragen, die hier beantwortet werden sollen.

Text — Carl-Jan von der Goltz

erzeit werden immer mehr Restriktionen aufgehoben und der Lockdown für Wirtschaft und Gesellschaft Stück für Stück zurückgefahren.

Aufatmen können die meisten Unternehmer dennoch nicht. Dies bestätige kürzlich auch die Sommerprognose¹ des Wirtschaftsinstituts IWH. Danach soll das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2020 insgesamt um 5,1 Prozent fallen. Der massive Produktionseinbruch durch die Pandemie und der Lockdown werden zudem auch im kommenden Jahr noch nicht ausgeglichen

sein. Für 2021 rechnen die Experten lediglich mit einem Anstieg des BIP von 3,2 Prozent. Mit einem Niveau wie vor der Krise ist wohl frühestens ab 2022 wieder zu rechnen - und auch nur, wenn sich die Zahl der Krankheitsfälle nicht erneut erhöht. Wie ernst die Lage derzeit ist, zeigt auch eine andere Erhebung: die COVID-19-Studie² der Berater von FalkenSteg. Hier erwarten 42 Prozent der 460 befragten Insolvenzverwalter einen Anstieg der Insolvenzen in diesem Herbst um bis zu 19 Prozent. Viele Beobachter sprechen von einer regelrechten Insolvenzwelle. Gerade mittelständische Unternehmen stehen derzeit unter extremem Druck. Einnahmeausfälle, massive Auftragsrückgänge, stillstehende Lieferketten teils über Monate: Durch all diese Herausforderungen geht bei vielen Unternehmen die Liquidität zur Neige. Neben gewohnten klassischen Finanzierungsinstrumenten wie dem Bankkredit können auch Asset-basierte Modelle eine gute Alternative zur Überbrückung von kurzfristigen Liquiditätsengpässen in der Krise, aber auch

¹ Vgl. IWH, Konjunktur aktuell: Wirtschaft stellt sich auf Leben mit dem Virus ein, http://hbfm.link/7564 (Abruf: 29.07.2020).



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

Zuvor war er Senior Risk Manager für strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München. Von der Goltz studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg sowie Hamburg und absolvierte sein Assessor-Examen in Düsseldorf.

² Quelle: https://falkensteg.com/falkensteg-covid-19-studie-insolvenzverwalter-erwarten-im-herbst-die-insolvenzwelle/

dauerhaft für einen stabilen Finanzierungsmix sein, wie im Folgenden gezeigt wird.

Klassische Finanzierung stockt, Förderkredite greifen nicht immer

Experten beobachten schon seit geraumer Zeit, dass es für mittelständische Unternehmen - gerade in Sonder- oder Krisensituationen immer schwerer wird, an einen klassischen Hausbankkredit zu gelangen. Die Gründe dafür liegen unter anderem in der verschärften Regulatorik: Im Zuge der letzten weltweiten Wirtschaftskrise Ende der 2000er Jahre wurden Verordnungen erlassen, die die Banken immer stärker in Richtung Risikominimierung bringen sollen. So sehen die Basel-Regularien unter anderem einen höheren Eigenkapitalanteil für Risikopositionen und eine strengere Grenze bei der langfristigen Verschuldungsquote vor. Durch diesen engeren Rahmen sind die klassischen Banken in ihrem Handlungsspielraum zunehmend beschränkt. Entsprechend legen die Häuser großen Wert auf ihre internen Kreditratings: Eine Kreditvergabe soll mit möglichst geringen Ausfallrisiken verbunden sein. Deshalb haben oft nur Unternehmen, die über eine Top-Bonität verfügen, gute Aussichten auf eine klassische Finanzierung. Firmen in Sondersituationen wie Restrukturierung oder Sanierung oder Betriebe in angespannter wirtschaftlicher Lage verfügen jedoch über keine optimale Bonität. Entsprechend niedrig sind meist ihre Erfolgsaussichten auf einen Kredit. Corona dürfte diese Tendenz weiter verstärkt haben. Im Zuge der allgemein strauchelnden Wirtschaft und der unsicheren Aussichten werden die Kreditinstitute wohl noch rigider prüfen und Darlehen umso zögerlicher vergeben.

Auch Staatshilfen wie die KfW-Schnellkredite sind für Unternehmen in Sondersituationen oft nicht der ersehnte Rettungsanker. Denn diese gelten nur für Betriebe, die erst durch Corona in eine finanziell schwierige Lage geraten sind. Viele Firmen befanden sich aufgrund des allgemeinen Strukturwandels und der schwächelnden Weltmärkte aber bereits vor der Pandemie in einer Sondersituation. Sie mussten etwa ihre Struktur neu aufstellen, ihr Geschäftsmodell überdenken oder ihre Finanzen konsolidieren. Um Gewinne zu erwirtschaften, blieben bei vielen keine Kapazitäten. Die KfW-Schnellkredite beispielsweise setzen jedoch einen durchschnittlichen Gewinn in den letzten drei Jahren voraus. Sollte ein Unternehmen jünger sein - dann in der Zeit seines Bestehens. Viele KMU werden deshalb über dieses Instrument ihre beanspruchte Liquidität nicht auffrischen können. Zudem könnten die Schnellkredite selbst bei Unternehmen mit Förderungsanspruch bei schwach bleibender Konjunktur nicht ausreichen.

Alternative Finanzierung kann Lücken schließen

Bereits vor Ausbruch der Pandemie wurde das Szenario, dass vielen Mittelständlern bei einer kommenden Krise der klassische Kreditmarkt nicht mehr zur Verfügung stehen könnte, von einigen Experten prognostiziert. Dazu gehören auch der FINANCE Think Tank Corporate & Banking, Taylor Wessing und Struktur Management Partner. Deren gemeinsames Whitepaper "Finanzierung im Abschwung - eine Analyse der kommenden Krise"3 enthält noch eine weitere zentrale These, die das ernüchternde Bild etwas aufhellen kann: So gäbe es heute, im Gegensatz zur letzten Wirtschaftskrise, eine ganze Reihe von Alternativen am Finanzierungsmarkt. Dazu gehören Ansätze wie Factoring, unbesicherte FinTech-Kredite oder Formen des Leasings. Solche Ansätze stützen sich auf zeitgemäße Technologien oder effektive Modelle und stehen immer mehr auch am deutschen Markt zur Verfügung. Es stünden hierzulande jedoch nicht nur mehr Optionen bereit: Mittelständische Unternehmen würden diese Alternativen dem Whitepaper zufolge auch immer stärker wahrnehmen und nutzen.

Zu den alternativen Ansätzen gehören beispielsweise die Asset-basierten Modelle. Dabei erzeugen Unternehmen Liquidität auf Basis ihrer werthaltigen Objekte, beispielsweise für Investitionen in neue Technologien und Geschäftsbereiche, die Neuausrichtung des Geschäftsmodells sowie für Restrukturierungen oder Sanierungen. Sale & Lease Back und die sogenannte Lagerfinanzierung sind zwei spezielle Formen dieser alternativen Finanzierungen, die im Folgenden etwas genauer betrachtet werden sollen.

Wie Sale & Lease Back funktioniert

Sale & Lease Back (SLB) unterstützt vor allem mittelständische Produktionsbetriebe dabei, liquide Mittel im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zu erzeugen. Dazu verkaufen die Firmen werthaltiges Anlagevermögen wie Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrparks an einen Finanzierungspartner und leasen es sofort im Anschluss zurück. Der Kaufpreis wird auf das

³ Quelle: https://finance-thinktank.de/wp-content/uploads/ sites/10/2020/01/WP-finanzierung-2020.pdf.

Unternehmenskonto überwiesen und steht ohne Auflagen, wie sie etwa bei Bankkrediten üblich sind, zur Verfügung. Damit kann auf aktuelle Herausforderungen reagiert und die Firmenentwicklung weiter gestaltet werden. Die über die Laufzeit des Leasingvertrags fälligen Raten können Unternehmen durch ihr operatives Geschäft fortlaufend erwirtschaften. Zudem sind diese Kosten teilweise steuerlich als Betriebsausgaben absetzbar.

Sale & Lease Back kommt meist bei einem Finanzierungsbedarf zwischen 400.000 und 15 Millionen Euro zum Einsatz. Dies entspricht Umsatzgrößen mittelständischer Unternehmen zwischen 5 und 250 Millionen Euro. Die Anlässe einer SLB-Finanzierung umfassen ein breites Spektrum, zu dem auch Sondersituationen gehören. Hier einige typische Herausforderungen:

- Restrukturierungen und Sanierungen
- Umsetzung einer Planinsolvenz
- Auftragsvorfinanzierung nach überstandener Krise
- Investitionen in neue Technologien und Geschäftsbereiche
- Neuausrichtungen des Geschäftsmodells
- Anpassung von Betriebsstruktur und Prozessen
- Kaufpreisfinanzierung beim Erwerb von Unternehmen aus der Krise
- Nachfolge oder Übernahme

Ein entscheidender Aspekt von Sale & Lease Back: Das Finanzierungsmodell ist banken- und bonitätsunabhängig. Es müssen jedoch einige andere Bedingungen erfüllt sein, damit der Ansatz zum Tragen kommt. Wie bereits erwähnt, liegt das Hauptaugenmerk bei SLB auf den Assets eines Unternehmens. Dessen Maschinen oder Fahrzeuge sollten also werthaltig, fungibel und mobil sein. Es darf sich außerdem nicht um Sonder- und Einzelanfertigungen oder Prototypen handeln. Sale & Lease Back greift in der Regel auch nicht bei einzelnen Maschinen eines Typs - das Unternehmen sollte immer einen ganzen Maschinen- oder Fuhrpark besitzen. Eine weitere wichtige Voraussetzung: Die Objekte dürfen nicht unwiderruflich mit einem Gebäude, beispielsweise einer Produktionshalle, verbaut sein.

Sale & Lease Back greift auch in der Krise

Das alternative Modell eignet sich nicht nur deshalb für unternehmerische Sondersituationen, weil es die Bonität eines Unternehmens außen vor lässt. Ein wichtiger Faktor ist auch seine Geschwindigkeit. So vergehen in der Regel von der ersten Anfrage einer Firma bis zur finalen Auszahlung durch den Geldgeber lediglich sechs bis acht Wochen. Hinzu kommt die effiziente erste Einschätzung des möglichen Finanzierungsrahmens. Für ein indikatives Angebot reicht dem Finanzierer anfangs meist eine Schreibtischbewertung der Maschinen oder der Leasing- und Anlagenspiegel des Unternehmens. Nimmt der SLB-Vertrag später Form an, wird zudem ein professionelles Zeitwertgutachten der Maschinen durchgeführt.

Die Produktivität eines Unternehmens wird durch Sale & Lease Back nicht eingeschränkt: Die Maschinen bleiben im Haus, das wichtige operative Geschäft unberührt. Hinzu kommt ein weiterer Aspekt, der gerade für die finanzielle Planung wichtig sein kann: Ein Unternehmen steigert durch die SLB-Finanzierung seine Eigenkapitalquote. Dadurch wird die Bilanz verkürzt und die Bonität verbessert sich. Im Endeffekt können sich damit auch die Aussichten auf einen klassischen Bankkredit wieder verbessern.

Aufgrund der Merkmale und Anforderungen eignet sich Sale & Lease Back meist für produzierende, verarbeitende oder transportierende Unternehmen aus dem Mittelstand.

Lagerfinanzierung – ein weiterer Asset-basierter Ansatz

Modelle wie die Lager- und Maschinenfinanzierung gehören wie Sale & Lease Back ebenfalls zu den objektbasierten Ansätzen, unterscheiden sich aber in der Umsetzung und teils auch in den angesprochenen Branchen. So eignet sich die Lagerfinanzierung sowohl für mittelständische Produktionsbetriebe als auch für Händler und E-Commerce-Anbieter. Was viele dieser Unternehmen eint? Sie haben vom Einkauf bis zum Verkauf oder bis zur Produktion viel Kapital in Asset-Form in ihren Unternehmen gebunden. Das kann von mobilem Anlagevermögen wie Maschinen bis hin zu Umlaufvermögen wie Rohstoffen, Waren oder Lagerbeständen reichen.

Das typische Dilemma der Betriebe ist jedoch, dass solche Werte in der klassischen Bankenfinanzierung meist keine Rolle spielen. Sie können dieses Potenzial also nur selten ausschöpfen, um Liquidität zu erzeugen. Genau an dieser Stelle kann die Lagerfinanzierung zum Einsatz kommen. Sie löst das Problem der Unternehmen dadurch, dass diese ihre werthaltigen Objekte als Sicherheiten für einen alternativen Kredit einsetzen können.

Bedingungen für den Einsatz einer Lagerfinanzierung

Ein Lager- oder Maschinendarlehen eignet sich bei kurzfristigem Kapitalbedarf, wie er bei vielen mittelständischen Unternehmen derzeit besteht. Die Kreditsumme liegt in der Regel zwischen 250.000 und 3 Millionen Euro. Die Laufzeiten decken den kurz- bis mittelfristigen Bereich ab – zwischen einem halben Jahr und zwei Jahren. Damit bieten sich Lösungen für kleine und mittelständische Produzenten, Verarbeiter und Händler. Das Modell eignet sich jedoch nicht nur für akuten Kapitalbedarf, es bedient eine ganze Reihe weiterer unternehmerischer Bedürfnisse:

- Abfedern von Saison- oder Kriseneffekten
- Überbrückungsfinanzierung
- Vorfinanzierung von Aufträgen
- Einkaufsfinanzierung, Sichern von Skonti
- Investitionen in neue Produkte und Geschäftsbereiche
- Wachstumsfinanzierung
- Restrukturierung und Sanierung

So läuft der Kreditprozess ab

Dieses Szenario steht oft am Anfang einer Lagerfinanzierung: Ein Unternehmer fand mit seiner Hausbank nicht zu einer Lösung, wurde aber durch einen Kontakt aus seinem Netzwerk auf den Asset-basierten Ansatz aufmerksam gemacht. Also meldet er sich unverbindlich bei einem Finanzierungspartner. Für ein erstes, indikatives Angebot übermittelt der Unternehmer unterschiedliche Daten gleich digital: aktuelle Bilanz, betriebswirtschaftliche Auswertung, Maschinen- oder Lagerliste. Zuverlässige Finanzier reagieren hier sehr schnell, denn sie wissen, die Unternehmer stehen unter Druck und brauchen zeitnah ein Ergebnis. Daher liegt nach einer ersten Schreibtischbewertung teils schon innerhalb von zwei Tagen ein indikatives Finanzierungsangebot vor. Beim darauffolgenden Besichtigungstermin vor Ort wird der Warenbestand analysiert und/oder ein Zeitwertgutachten der zu beleihenden Maschinen erstellt. Verfügt der Unternehmer über ein digitales Warenwirtschaftssystem, kann sich der Finanzierungspartner gleich mit diesem vernetzten. Das vereinfacht und beschleunigt die Bestandsanalyse zusätzlich.

Steht der Vertrag über die Finanzierung, wird der Kredit in der Regel innerhalb von zwei bis vier Wochen von einer Partnerbank bereitgestellt. Der Darlehensvermittler steht dem Unternehmer während des ganzen Prozesses als Servicer und Ansprechpartner zur Seite.

Das Hauptaugenmerk liegt auf den Assets

Auch wenn Kredite im Rahmen der Lagerfinanzierung vermittelt werden, sind die werthaltigen Assets der Betriebe das wichtigste Vergabekriterium – und nicht etwa eine optimale Bonität. Genau wie bei Sale & Lease Back besteht taugliches Anlagevermögen in werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen-, Anlagenund Fuhrparks. Das schließt Einzelmaschinen sowie Prototypen und Spezialanfertigungen aus. Als beleihbares Umlaufvermögen gelten wertbeständige und sekundärmarktfähige Handelsgüter sowie werthaltige Lagerbestände. Somit sind Einzelprodukte, verderbliche Waren oder unfertige Fabrikate von einer Beleihung ausgeschlossen.

Um Tauglichkeit und Beleihungswert der Assets zu ermitteln, prüfen Finanzierer zum Beispiel den Warenumschlag der letzten Monate. Außerdem kann auf Kennzahlen des Betriebes zurückgegriffen werden. Durch diese spezifische Kreditprüfung will man ein realistisches Bild des Geschäftsalltags und der Unternehmensentwicklung erhalten, um die Finanzierung möglichst genau darauf abstimmen zu können.

Fazit: Asset-basierte Finanzierung bietet Lösungen für den Mittelstand

Durch die aktuelle Krise wird sich die Finanzierungssituation für viele mittelständische Unternehmen weiter verschärfen. Denn die Banken, die ohnehin bei der Kreditvergabe durch strenge Regularien zu Risikovermeidung gezwungen sind, werden in nächster Zeit noch vorsichtiger agieren. Meist bekommen nur Unternehmen mit Top-Bonität ohne Schwierigkeiten ein klassisches Darlehen. Jedoch gibt es mittlerweile eine ganze Reihe von Finanzierungsalternativen. Dazu gehören auch Asset-basierte Modelle wie Sale & Lease Back oder die Lagerfinanzierung. Für beide zählt als Zugangsvoraussetzung die Werthaltigkeit der Objekte eines Unternehmens. Dennoch ergeben sich spezifische Unterschiede. So stellt Sale & Lease Back eine bonitätsunabhängige Möglichkeit dar, um beispielsweise aus gebrauchten Maschinenparks frisches Kapital zu generieren. Bei einer Lager- oder Maschinenfinanzierung wiederum können mittelständische Händler und Produzenten ihre Assets als Sicherheiten für flexible Überbrückungskredite nutzen. Beide Modelle decken ein breites Bedarfsspektrum ab, das von der Finanzierung in der Krise über Nachfolgeszenarien bis hin zur Realisierung von Einkauf oder Wachstum reicht.