

Energie- & Materialkrise

Kurzfristig wieder liquide

Auch Betriebe der konstruktiven und bearbeitenden Metallbranche stehen durch explodierte Energiepreise, Inflation und Materialengpässe unter Druck. Mancher benötigt Liquidität, um Insolvenzen abzuwehren. Mithilfe objektbasierter Finanzierungen können kurzfristig Liquiditätsengpässe überbrückt werden.

Weitere Informationen finden Sie online

Quellenangaben [1-3]

www.metallbau-magazin.de

Autor: Carl-Jan von der Goltz, Maturus Finance

Laut statistischem Bundesamt [1] waren die Erzeugerpreise im Juni 2022 um 32,7 Prozent höher als im Vorjahresmonat. Allein Energie kostete über 86 Prozent mehr als im Juni 2021. Wie sehr die Inflation Unternehmen mittlerweile im Griff hat, zeigt eine Umfrage [2] des Branchenverbandes Gesamtmetall: Demnach sind 94 Prozent der Firmen von Preissteigerungen betroffen. Wobei nur ein Prozent die Teuerungen eins zu eins an seine Kunden weitergeben kann.

Aufgrund der Lage rechnen drei Viertel der Befragten mit einem Rückgang der Erträge und ein Fünftel gar mit der Gefährdung des Unternehmens. Auch Lieferengpässe werden die Branche weiter beschäftigen. Nach einer Umfrage [3] des Münchner ifo-Instituts geht der Metallsektor von andauernden Schwierigkeiten aus. In der Herstellung von Metallerzeugnissen rechnen Betriebe beispielsweise mit Engpässen bei den Vorprodukten von mehr als zehn Monaten.

Corona, gestörte Lieferketten, Ukraine-Krieg – in letzter Zeit folgte Schock auf Schock. Ein Ende der Unsicherheit ist dabei nicht in Sicht: Sollte es etwa zu einem vollständigen Stopp russischer Gaslieferungen kommen, wären die energieintensiven Betriebe im Metallgewerbe besonders betroffen. Hinzu kommen Herausforderungen wie die Anhebung des Mindestlohns auf 12 Euro im Oktober, die Erhöhung des Leitzinses durch die Europäische Zentralbank und der zunehmende Innovationsdruck durch Digitalisierung und Klimawandel.

Insolvenzen werden zunehmen

Das operative Geschäft leidet unter den Schwierigkeiten: Der Materialmangel sorgt einerseits für Stockungen in der Produktion und liegengebliebene oder verschobene Aufträge. Die entsprechenden Umsätze fehlen den Unternehmen andererseits, um die horrenden Energie- und Materialkosten zu tragen. Hinzu kommt, dass nach über zwei Jahren Corona-Pandemie viele Eigenkapitalreserven aufgebraucht sind. Manche KMU haben in der Pandemie zudem Hilfskredite erhalten, deren Rückzahlung aussteht. Die diesjährige DIHK-Frühsummer-Umfrage [1] hat gezeigt, dass in der Metallerzeugung und -bearbeitung 41 Prozent der Unternehmen an Finanzproblemen leiden. Das sind sechs Prozent mehr als zu Jahresbeginn. Angesichts dessen ist eine Zunahme bei den Insolvenzen nicht auszuschließen. Vom Beratungsunternehmen Deloitte [2] befragte Sanierungsexperten erwarten einen deutlichen Anstieg der Firmenpleiten für das zweite Halbjahr 2022.



Foto: elimatec

Beim Finanzierungsmodell Sale & Lease Back (SLB) kann der Maschinenpark zugunsten von Liquidität an den Finanzierungspartner verkauft werden.

Liquidität durch Vermögenswerte

Für Betriebe der Metallbranche kommt es jetzt darauf an, schnell an liquide Mittel zu gelangen, um Umsatzflauten aufgrund der Materialkrise überbrücken zu können. Ein Bankkredit ist hier meist kein Garant für eine schnelle Lösung. Denn Banken haben durch ihre komplexen Hierarchien oft lange Entscheidungsprozesse. Hinzu kommt, dass sie aufgrund des Ukraine-Kriegs, der abflauenden Konjunktur und der gestiegenen Kosten vorsichtig bei neuen Engagements sind. Das zeigt die aktuelle KfW-ifo-Kredithürde [3] deutlich: Fast 21 Prozent der KMU berichten von erschwertem Kreditzugang – ein Anstieg von über drei Prozentpunkten seit der letzten Befragung. Bankhäuser müssen aufgrund der Basel-Regulierungen für ihre Risikopositionen mehr Eigenkapital vorhalten und haben strikte Obergrenzen bei der Verschuldungsquote zu beachten. Daher agieren sie restriktiver und fokussieren sich bei ihren Kreditprüfungen fast ausschließlich auf die Bonität eines Unternehmens. Ein Metallverarbeiter, dessen Eigenkapitalreserven durch Corona gelitten haben und der nun mit fehlenden Umsätzen und inflationären Energiekosten kämpft, dürfte nur geringe Chancen auf einen Kredit haben. Selbst wenn er durch seinen Maschinenpark ein umfassendes Anlagevermögen besitzt, wird kaum eine klassische Bank diesen als Sicherheit akzeptieren. Auch die aktuellen KfW-Hilfskredite zur Milderung der Folgen von Krieg und Energiekrise sind kein Garant für unternehmerische Liqui-

dität. Denn hier bleibt – anders als bei Corona-Hilfen – bei Zahlungsausfall ein Restrisiko von 20 bis 30 Prozent bei der vergebenden Bank. Das dürfte manches Kreditinstitut zögern lassen. Eine Alternative können objektbasierte Finanzierungen sein. Deren wichtigste Voraussetzung ist nicht die momentane Bonität eines Unternehmens, sondern seine Vermögenswerte und deren Tauglichkeit als Sicherheiten. Durch Modelle wie Asset Based Credit oder Sale & Lease Back gelangen KMU aus der Metallbranche in unsicheren Zeiten an liquide Mittel.

Vorteile und Voraussetzungen

Der Ansatz Asset Based Credit eignet sich für Metallbearbeiter ebenso wie für Hersteller von Metallzeugnissen, Dienstleister und Händler. Was ihn für wirtschaftlich angespannte Zeiten prädestiniert, ist der Fokus sowohl auf das Anlage- als auch das Umlaufvermögen eines KMU. Bei Asset Based Credit kann im Prinzip die gesamte Bandbreite der Vermögenswerte zur Kreditbesicherung genutzt werden: von Maschinen und Anlagen über das Rohstoff- oder Handelswarenlager bis hin zu Sachwerten oder Immobilien. Die Finanzierung ist auf einen kurz- bis mittelfristigen Zeitraum und einen Kapitalbedarf zwischen 250.000 Euro und fünf Mio. Euro ausgelegt. Vom Einholen eines ersten Angebots bis zur Auszahlung dauert es nur wenige Wochen. Dadurch kann ein Unternehmen seine Überbrückungsfinanzierung zeitnah sicherstellen.

Asset Based Credit unterstützt etwa dabei, die gestiegenen Einkaufs- und Produktionskosten zu tragen oder die mittelfristige Versorgung durch eine Lagererweiterung zu gewährleisten. Aufgrund seiner Bonitätsunabhängigkeit steht das Modell selbst bei der Umsetzung von Restrukturierungs- und Sanierungsmaßnahmen oder in der Insolvenz bereit. Damit die Spezialkredite allerdings zur Anwendung kommen können, muss das Anlagevermögen werthaltig sein und in entsprechendem Umfang vorliegen. Soll über Umlaufvermögen besichert werden, dann kommt es auf dessen Wertbeständigkeit und Sekundärmarktfähigkeit an.

Innenfinanzierung über den Maschinenpark

Das objektbasierte Modell Sale & Lease Back (SLB) bietet die Möglichkeit einer reinen Innenfinanzierung. Verfügen Betriebe aus der Metallbranche über einen umfassenden Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrpark, können sie diesen an einen Finanzierungs-



Foto: Manger

Mithilfe von Sale & Lease Back (SLB) kann über den Verkauf von Anlagen- oder Fuhrpark an den Finanzpartner zwischen 400.000 und 15 Mio. Euro Liquiditätsbedarf gedeckt werden.

partner verkaufen und unmittelbar wieder zurückleasen. So läuft das operative Geschäft wie gewohnt weiter, während zugleich gebundenes Kapital frei wird: Mit SLB kann ein Liquiditätsbedarf zwischen 400.000 Euro und 15 Mio. Euro gedeckt werden.

Sale & Lease Back verschafft KMU innerhalb von meist drei bis sechs Wochen Liquidität ohne Einschränkung bei der Verwendung. Die Mittel stehen zur Überbrückung von Flaute und selbst in Sondersituationen wie Restrukturierungen, Sanierungen oder Insolvenzen bereit. Die für das Rückmieten der Maschinen anfallenden Leasingraten sind teils steuerlich anrechenbar. Zudem steigt durch die Innenfinanzierung die Eigenkapitalquote und damit die Bonität des Unternehmens. Meist wird so eine Hebelwirkung bei zusätzlichen Bankfinanzierungen erzeugt. Sind die Vermögensobjekte in der Firmenbilanz größtenteils abgeschrieben, können mit SLB oft auch stille Reserven gehoben werden. Die Bonität spielt bei dieser Finanzierung eine untergeordnete Rolle, stattdessen benötigt ein KMU eine Reihe werthaltiger, mobiler und gängiger Assets. Einzelmaschinen kommen für den Finanzierungsansatz nicht infrage. Auch Sonderanfertigungen, Prototypen oder kompliziert mit der Halle verbaute Objekte sind damit nicht kompatibel.

www.maturus.com



www.fertigungstechniken.de



An der Süderbäke 2
26889 Apen
Tel.: (04489) 92 81-0
info@fertigungstechniken.de

WIR BIEGEN FÜR SIE

CN-gesteuerte Biegemaschinen

- 3-4 Walzenverfahren
- kombiniertes Ring-/ Dornbiegeverfahren
- 3D-Form-Biegen
- Schwere Profile bis Wx 600 cm²
- Wir fertigen für Sie auch Gewächshäuser, Pavillons, Sommergärten, Überdachungen u. Windschutzsysteme