

Alternative objektbasierte Finanzierung

Wie sich mittelständische Unternehmen neue Quellen der Liquidität erschließen

Gerade in Zeiten branchenübergreifender Veränderungen und eines umfassenden Strukturwandels sollten Unternehmer Finanzierung strategisch angehen. Es reicht heute in vielen Fällen nicht mehr, bei der Hausbank vorstellig zu werden und einen Kredit zu beantragen. In vielen Fällen sind die Häuser bei der Vergabe deutlich zurückhaltender geworden. Doch es gibt für den produzierenden und handelnden Mittelstand mittlerweile eine ganze Reihe von alternativen Finanzierungsoptionen. Dazu zählen auch objektbasierte Modelle wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit.

Viele Experten sehen die Bankenlandschaft derzeit in einem historischen Umbruch. So spricht der Bankenreport von Oliver Wyman beispielsweise davon, dass von den knapp 1.600 Banken hierzulande in 10 bis 15 Jahren nur noch maximal 300 übrig sein könnten. Hierfür gibt es einige Gründe: Viele traditionelle Häuser werden durch lange Entscheidungswege sowie komplexe interne Abläufe und Prozesse gebremst. Hinzu kommt eine fortwährende Niedrigzinsphase, die kürzlich noch einmal ein Rekordtief erreichte. Ein entscheidender Faktor sind auch die verschärften gesetzlichen Regulierungen, die im Rahmen der Reformpakete Basel III und des anstehenden Basel IV umgesetzt werden müssen. Dadurch werden die Finanzinstitute unter anderem dazu verpflichtet, für ihre Risikopositionen ein höheres Eigenkapital zu hinterlegen und eine strikte Obergrenze bei der langfristigen Verschuldungsquote einzuhalten. Verschärft wird der Druck auf die klassischen Häuser durch ein neues Konkurrenzumfeld: Dienstleister aus der Financial Technology (FinTech), Auslandsbanken, Finanzierer mit alternativen Ansätzen und sogar globale Technologiekonzerne mischen am Finanzierungsmarkt mit. Viele der Konkurrenten nutzen die Möglichkeiten der Digitalisierung oder flexible Modelle und können Unternehmen damit oft schneller sowie individueller mit den benötigten Mitteln versorgen.

MITTELSTÄNDLER SPÜREN DIE AUSWIRKUNGEN

Die veränderte Lage der Banken wirkt sich auch auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) aus. Dies bestätigen die Experten von Euler Hermes, TRIB Rating



Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführender Gesellschafter der Matorus Finance GmbH, Bildrechte: Matorus Finance GmbH.

und Moody's in einer gemeinsamen Studie. So habe sich das Interesse der Banken an der Kreditvergabe in vielen Fällen verringert. Problematisch: Gerade der Mittelstand in Europa sei auf Banken angewiesen wie in kaum einer anderen Wirtschaftsregion. 70 Prozent der europäischen KMU seien von Krediten abhängig. Besonders bei kleinen Unternehmen und solchen, die über keine Top-Bonität verfügen, zögern die Kredithäuser jedoch bei der Vergabe. Bonität wird immer mehr zum zentralen Kriterium beim Gewähren von Unternehmenskrediten.

Solche Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung kommen für den Mittelstand jedoch zur Unzeit. Der weltweite Strukturwandel mit seinen Herausforderungen wie Digitalisierung, Fachkräftemangel, Klimawandel oder Mobilitätswende hat längst auch heimische Unternehmen erreicht. Um konkurrenzfähig zu bleiben, bedarf es hier oft konsequenter Investitionen und nachhaltiger Anpassungen bei Geschäftsmodell, technischer Ausstattung und Betriebsstruktur.

DER STRATEGISCHE FINANZIERUNGSMIX ENTSCHIEDET

In diesem Spannungsfeld von Investitionsdruck und erschwerter Kreditvergabe ist unternehmerische Handlungsfähigkeit das A und O. Statt sich – wie bisher häufig – auf einen Anbieter zu verlassen, müssen Mittelständler heute den aktuellen Finanzierungsmarkt im Blick behalten. Sie sollten nach geeigneten Modellen und Anbietern schauen, die zur aktuellen Situation, der Branche und den Unternehmenszielen passen. Da hat sich in den letzten Jahren viel getan: Mittlerweile steht Betrieben eine ganze Reihe an Finanzierungsoptionen offen. Dazu zählen zum Beispiel unbesicherte, kurzfristige Kredite von Finanz-Anbietern, Beteiligungen oder andere alternative Modelle wie das Factoring. Für produzierende Mittelständler mit einem großen Maschinen- oder Fuhrpark oder Handelsunternehmen bieten sich sogenannte objektbasierte – oder Englisch: asset based – Finanzierungen an. Dazu zählen beispielsweise Ansätze wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit.

DIE AUSWIRKUNGEN

Die veränderte Lage der Banken wirkt sich auch auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) aus. Dies bestätigen die Experten von Euler Hermes, TRIB Rating

WAS IST SALE & LEASE BACK?

Der Ansatz Sale & Lease Back (SLB) kommt vor allem in Sondersituationen zum Tragen, in denen Unternehmen nicht über eine optimale Bonität verfügen oder flexibel finanzielle Mittel benötigen. Denn SLB ist sowohl banken- als auch bonitätsunabhängig. Allerdings benötigt ein Mittelständler für diesen Finanzierungsansatz einen werthaltigen Maschinen-, Fuhr- oder Anlagenpark – einzelne Maschinen oder Fahrzeuge reichen nicht aus. Zudem müssen die Objekte mobil und fungibel sein. Das heißt, bei den Assets sollte es sich nicht um Prototypen oder Sonderanfertigungen handeln, sondern um gängige Maschinentypen. Sind die Grundvoraussetzungen erfüllt, hilft SLB dabei, stille Reserven im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zu heben. Dazu verkauft das Unternehmen seine werthaltigen Objekte an eine Finanzierungsgesellschaft und least sie direkt im Anschluss wieder zurück. Der Kaufpreis wird auf das Unternehmenskonto überwiesen und steht ohne Bedingungen bereit, so zum Beispiel für wichtige In-

vestitionen. Während des gesamten Finanzierungsprozesses muss keine Maschine stillstehen oder die Halle verlassen – der Produktionsprozess wird durch Sale & Lease Back also zu keinem Zeitpunkt unterbrochen.

SLB sorgt vor allem in Situationen für frische Liquidität, in denen die Zeit knapp ist. In der Regel steht die Finanzierung innerhalb weniger Wochen – vom ersten Einholen eines indikativen Angebotes bis hin zur finalen Auszahlung des Betrages. Das Modell wird in der Regel von Unternehmen mit Umsätzen zwischen 5 und 250 Millionen Euro genutzt. Die Leasingraten für die Maschinen sind teilweise als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig. Außerdem steigert der Rückgriff auf SLB die Eigenkapitalquote eines Betriebes, was positive Auswirkungen auf die Bonität und damit auf die zukünftige Kreditvergabe durch Banken haben kann.

DAS MODELL UND SEINE PRAXIS: DRUCKINDUSTRIE

Der allgemeine Strukturwandel traf die Druckindustrie sehr früh und beispielhaft.

Preiskampf, Innovationsdruck und Nischenzwang hätten auch im Fall des bayerischen Unternehmens Bosch-Druck Restrukturierungen schon im laufenden Geschäft erfordert. Hiermit wartete man jedoch zu lang und musste 2018 Insolvenz anmelden. Im anschließenden Verfahren wurde eine ganze Reihe von Maßnahmen erarbeitet: Geschäftsbereiche neu strukturiert, Arbeitsabläufe optimiert und digitale Prozesse implementiert. Schließlich konnte auch ein Investor gefunden werden, der bereits die Mehrheit an einer anderen Druckerei besaß und Bosch-Druck daher als strategische Investition sah. So ergaben sich Synergien und Bosch-Druck fand seine Nische als Logistikdienstleister, der beispielsweise Bedienungsanleitungen für Automobile druckt und sie just-in-time an die Hersteller liefert. Damit der Betrieb neu aufgestellt werden konnte, brauchte es auch eine zeitnahe, flexible Finanzierung. Passend zur maschinenlastigen Druckbranche kam hier Sale & Lease Back zum Einsatz: Druckanlagen wurden verkauft, zurückgeleast und erzeugten

im Rahmen einer Objektfinanzierung frische Liquidität für den Investorenprozess. Nicht einmal drei Monate nach Insolvenzantragstellung konnte die Sanierung des Unternehmens abgeschlossen werden. Als BoschDruck Solutions GmbH war man neu aufgestellt und bereit für die Herausforderungen der Branche.

MASCHINEN UND WAREN ALS SICHERHEITEN: ASSET BASED CREDIT

Für mittelständische Handels- und Produktionsbetriebe können auch objektbasierte Kredite eine sinnvolle Option darstellen. Genau dann nämlich, wenn akuter Liquiditätsbedarf besteht, die Hausbank bei der Kreditvergabe jedoch zögert oder mit ihrem Angebot schlicht zu langsam ist. Das können Situationen der Auftrags-, Projekt- oder Einkaufsvorfinanzierung sein, oder auch Herausforderungen durch saisonale Spitzen. Asset Based Credit kann in dieser Lage für eine Überbrückungsfinanzierung sorgen. Dazu werden das Anlage- und Umlaufvermögen bewertet und als Sicherheiten für einen Kredit mit kurzer bis

mittlerer Laufzeit herangezogen. Der alternative Finanzierer koordiniert in diesem Fall meist die Bewertung der Sicherheiten, die Kommunikation mit dem Unternehmen und das laufende Monitoring, während das Darlehen selbst von einer sogenannten Frontingbank gewährt wird. Voraussetzung für objektbasierte Kredite kann neben werthaltigen Maschinen und Anlagen – ähnlich wie bei Sale & Lease Back – auch ein werthaltiges Umlaufvermögen sein. Zu letzterem zählen unter anderem gängige, sekundärmarktfähige Handelsgüter und Lagerbestände oder ein auftragsbezogener Warenbestand. Unfertige Produkte, Einzelstücke oder Sonderanfertigungen für nur einen Auftraggeber sowie verderbliche Waren gelten jedoch beispielsweise nicht als Sicherheiten im Sinne eines Asset Based Credit.

Text: Carl-Jan von der Goltz

Für diese Branchen eignen sich objektbasierte Finanzierungen:

- Maschinenbau
- Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung
- Hoch- und Tiefbau
- Land- und Forstwirtschaft
- Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie
- Textil- und Druckindustrie
- Handel
- Spedition und Logistik

Dabei können objektbasierte Modelle liquiditätsseitig unterstützen:

- Investitionen in neue Technologien oder Geschäftsbereiche
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells, Reformierung interner Prozesse
- Unternehmenszukäufe, Diversifikation
- Gestaltung von Unternehmensnachfolgen
- Einkaufs- und Projektvorfinanzierung
- Auftragsvorfinanzierung und Abdecken saisonaler Spitzen
- Restrukturierung oder Sanierung eines Betriebes

Über den Autor:

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Matorus Finance GmbH
Hamburg/Österreich

... ist seit 2007 Geschäftsführender Gesellschafter von Matorus Finance. Zuvor war er Senior Risk Manager für Strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München. Von der Goltz studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg und Hamburg und absolvierte sein Assessorexamen am OLG Düsseldorf. Zusätzlich erwarb er einen „Master of Laws“ an der University of Stellenbosch, Südafrika, und absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann beim Bankhaus M.M.Warburg in Hamburg.



Balance in der Finanzierung? Bieten wir Ihnen!

Sale & Lease Back als alternative Mittelstandsfinanzierung:

- Liquiditätszufluss durch Ankauf Ihrer Maschinen bei gleichzeitiger Weiternutzung
- Banken- und bonitätsunabhängige Innenfinanzierung
- Verbesserung der Bilanzkennzahlen und damit Ihres Ratings
- Realisierung außerordentlicher Erträge durch Heben stiller Reserven

MATORUS
FINANCE GMBH

T +49 40 300 39 36 - 250
info@matorus.com

www.matorus.com