

Alternativen mit hohem Stellenwert

Dem Mittelstand droht bei einer Wirtschaftsflaute der Verlust gewohnter Kreditpartner, wie ein aktuelles Whitepaper von Finanzierungsspezialisten zeigt.

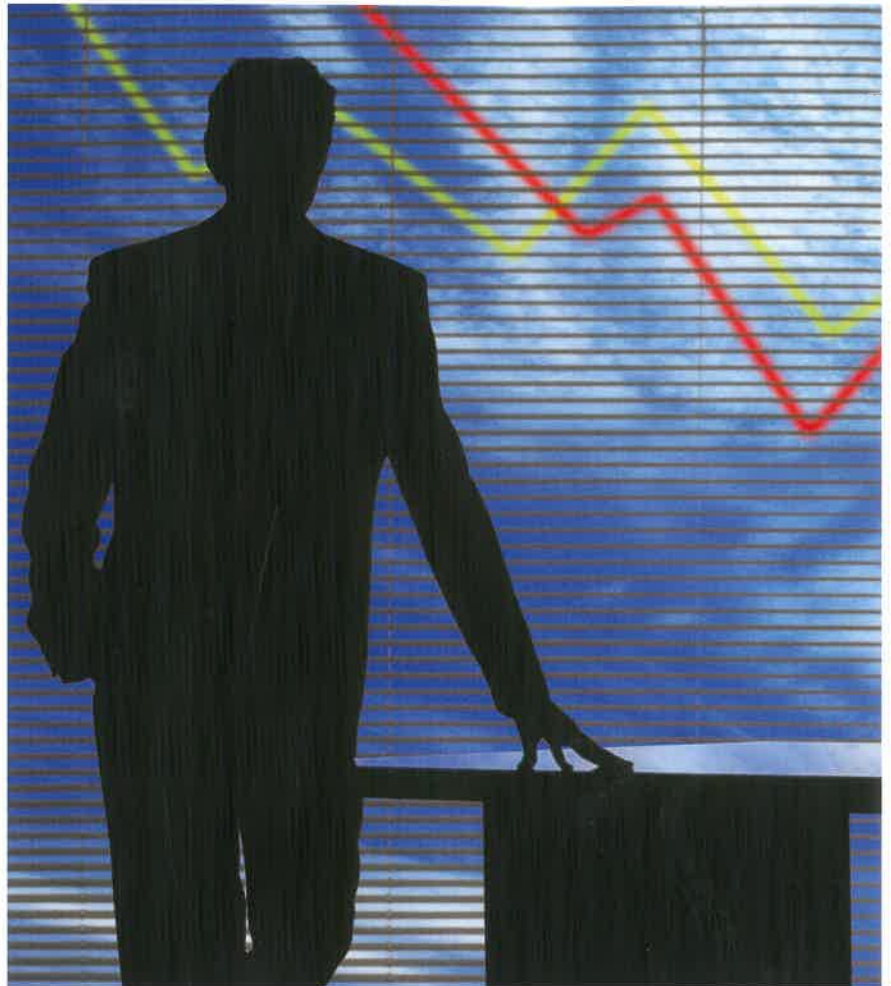
Infolge der aktuellen Wirtschaftsflaute halten Beobachter eine erneute Krise wie Ende der 2000-er Jahre für durchaus realistisch. Welche Auswirkungen für den Mittelstand und seine Finanzierung hiermit verbunden wären, haben der Finance Think Tank Corporate & Banking, Taylor Wessing, Struktur Management Partner und andere Akteure wie Maturus Finance analysiert – im Whitepaper „Finanzierung im Abschwung – eine Analyse der kommenden Krise“.

Insbesondere verweisen die Experten darauf, dass die Bankhäuser derzeit viel Geld in IT, Regulatorik und den Umbau ihrer Geschäfte stecken müssten. Gleichmaßen gäbe es Nachwuchsprobleme in vielen Sanierungsabteilungen und neue Bilanzierungsregeln. Genau aus diesen und weiteren Gründen könnten viele Hausbanken ihren Kunden bei einer potenziellen Wirtschaftsflaute wohl nicht lange zur Seite stehen. Strauchelt nämlich ein Unternehmen, müssten bestehende Darlehen im Rahmen der Risikovermeidung frühzeitig abgeschlossen werden. Vorwiegend erfolgen derartige Verkäufe an internationale Finanzinvestoren, die sich hohe Renditen von den notleidenden Krediten versprechen.

„Das Whitepaper prognostiziert eine bedenkliche Entwicklung. Denn ist eine Hausbank gezwungen, den Kredit eines mittelständischen Kunden zu veräußern, wechselt nicht einfach nur ein Darlehen den Finanzierer. In so einer Situation verliert das Unternehmen auch die vertraute, oft über Jahre gewachsene Beziehung zum Finanzierungspartner“, sagt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance. Verschärft würde die Situation dadurch, dass kriselnden Unternehmen der Kapitalmarkt nicht zur Verfügung stehe. „Schon heute haben Mittelständler ohne Top-Bonität in Sondersituationen kaum Aussichten auf ein neues Bank-Darlehen. Viele Banken sind durch die strengen Regularien längst komplett auf Risikovermeidung eingestellt“, macht von der Goltz klar.

Zuverlässige Finanzierer?

Weitere Prognose: Rettende Instanzen wie Förderbanken würden Unternehmern in einer Wirtschaftskrise nicht zur Seite stehen können. Selbst



Seitdem die Kreditablehnungsquote bei den Banken steigt, gewinnen Alternativen der Finanzierung an Interesse. FOTO: I-STOCK

bei Hoffnungsträgern wie Debt-Fonds, die in letzter Zeit auf den deutschen Markt drängten, sei alles andere als klar, ob sie eine Notfalloption wären. Tatsächlich könnten nur wenige dieser Finanzierer Restrukturierungen unterstützen. Außerdem erwarteten sie bei ihren Investments hohe Renditen.

Jedoch zeigt die Studie auch einen „Lichtblick“ auf; im Gegensatz zur letzten Finanzkrise stünden heute eine ganze Reihe von Alternativen bereit, die immer größere Akzeptanz beim Mittelstand fänden. Zu diesen Finanzierungsmodellen zählt das „Sale & Lease Back“. „Wir sind seit Jahren ein beständiger und konsequenter Partner für produzierende Unternehmen. Gerade in Sondersituationen und Phasen nicht optimaler Bonität halten wir zu den Betrieben, hören zu und bieten Lösungen“, so von der Goltz. Wie unterstützt „Sale & Lease Back“

Unternehmen in Sondersituationen? „Ein produzierender Mittelständler verkauft seine werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugparks an einen Finanzierer und least sie sofort wieder zurück. So wird im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gebundenes Kapital freigemacht und in frische Liquidität verwandelt“, beschreibt der Gesellschafter von Maturus Finance. Zudem stünden die Mittel kurzfristig zur Verfügung, denn der Prozess dauere in der Regel nur wenige Wochen. Damit kann während des gesamten Ablaufs ohne Unterbrechung weiter produziert werden. ✓

Informationen:
www.maturus-finance.com

*<https://finance-thinktank.de/wp-content/uploads/sites/10/2020/01/WP-finanzierung-2020.pdf>