

# Welche finanziellen Optionen bleiben dem Mittelstand angesichts Corona?

## partner content

Deutschland hat in den letzten Monaten einen beispiellosen Lockdown erlebt. Auch wenn derzeit die Zeichen eher auf Lockerung und Finden einer „neuen Normalität“ stehen, kann von Entspannung keine Rede sein. Was dies für den Mittelstand und seine Finanzierungsoptionen bedeutet, möchten wir im Interview mit Carl-Jan von der Goltz erfahren. Er ist geschäftsführender Gesellschafter des Finanzierungsexperten Maturus Finance und hat derzeit viel mit den Sorgen und Hoffnungen mittelständischer Unternehmer zu tun.

### Darf man jetzt, wo immer mehr Lockerungen in Kraft treten, auf schnelle Erholung hoffen?

**Von der Goltz:** Ich befürchte leider, ganz im Gegenteil. Denn erst jetzt werden nach und nach die wirtschaftlichen Folgen von Corona und der verhängten Restriktionen deutlich. Die Liquiditätsreserven vieler Betriebe neigen sich dem Ende, die Lieferketten laufen höchstens zögerlich wieder an, wichtige Kunden kommen nicht mehr auf die Beine. Nicht ohne Grund haben führende Wirtschaftsinstitute die Talsohle der Krise ab dem zweiten Quartal verortet. Man muss auch bedenken, dass, nur weil hierzulande vieles gelockert wurde, jetzt nicht alles wieder auf Vollast fährt. Gerade mittelständische Betriebe im Automobilssektor oder dem Maschinenbau sind in hohem Maße vom Export abhängig und hier ist weltweit längst noch kein Aufatmen in Sicht.



**Carl-Jan von der Goltz,**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
der Maturus Finance GmbH

### Und wann können Unternehmen mit einer Entspannung rechnen?

**Von der Goltz:** Viele Prognosen gehen davon aus, dass sich die tiefe Rezession noch weit bis in das nächste Jahr hinein ziehen könnte. An ein Wirtschaftsniveau wie vor der Krise ist wohl erst ab 2022 oder später zu denken. In der Zwischenzeit rechnen Beobachter mit massiven Insolvenzen, einige sogar mit mehreren Schüben. Denn bereits vor Corona standen Branchen wie die Zulieferindustrie stark unter Druck – durch den allgemeinen Strukturwandel, die Digitalisierung und die Spannungen am Weltmarkt. In dieser Gemengelage wirkt Corona jetzt wie ein Verstärker, der geschwächte Unternehmen in die Zahlungsunfähigkeit treiben kann.

### Bankendarlehen, staatliche Kredite und das Konjunkturprogramm sind hier keine Hilfe?

**Von der Goltz:** Die Erfahrung der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass es für mittelständische Betriebe vor allem in Sondersituationen immer schwerer geworden ist, einen Kredit bei der Bank zu bekommen. Seit der letzten Wirtschaftskrise und der daraufhin verschärften Regularien, sind die Banken immer stärker in Richtung Risikovermeidung gegangen. Betriebe ohne Top-Bonität haben schlechtere Chancen, an benötigte Kredite zu kommen – das Problem wird sich jetzt noch zuspitzen. Eine Lösung für diese Betriebe sehe ich auch in den staatlichen Förderkrediten nicht. Denn sie richten sich an Unternehmen, die erst durch Corona in Schwierigkeiten geraten sind. Wer schon davor in einer Sondersituation steckte oder schwächelte, fällt meist durch das Raster. Beim Konjunkturprogramm muss man abwarten, ob es tatsächlich die von vielen erhoffte Wirkung zeigt und die Wirtschaft langfristig ankurbelt. Dazu müsste

„Experten und auch immer mehr Unternehmer sehen wortwörtlich in ‚alternativen‘ Finanzierungen einen Lösungsansatz.“

beispielsweise die kurzzeitige Mehrwertsteuersenkung die Konsumbereitschaft sehr stark anregen. Das sehe ich im Moment allerdings noch nicht unbedingt. Denn, wie es Untersuchungen von Marktforschern immer wieder gezeigt haben, hat Corona viele Verbraucher tief verunsichert. Sollte das Konjunkturprogramm allerdings anschlagen und einen allgemeinen Aufschwung befördern, wäre dies natürlich auch für mittelständische Unternehmen ein wichtiges Signal – zumindest auf längere Sicht.

### Was aber ist die Alternative für Mittelständler, die dringend kurzfristig Liquidität benötigen?

**Von der Goltz:** Experten und auch immer mehr Unternehmer sehen wortwörtlich in „alternativen“ Finanzierungen einen Lösungsansatz. Nehmen Sie beispielsweise das Modell Sale & Lease Back – kurz: SLB. Es richtet sich an mittelständische Produzenten ganz unabhängig ihrer Bonität. Denn ein Unternehmen besitzt oft erheblich mehr Werte als nur seinen Bonitätsstatus. SLB stellt deshalb auch auf die werthaltigen Maschinen-, Anlagen- und Fuhrparks der Betriebe ab. Diese können an Finanzierungspartner wie Maturus Finance verkauft und direkt im Anschluss wieder zurück geleast werden. So können Unternehmen im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung stille Reserven heben und innerhalb kurzer Zeit liquide Mittel freimachen. Gerade jetzt, wo die Liquidität vieler Unternehmen zu versiegen droht, entsteht so neuer Handlungsspielraum. Natürlich müssen dafür die jeweiligen Objekte auch entsprechend geeignet, werthaltig und mobil sein. Ist dies der Fall, können wir Unternehmen aber oft auch in akuten Krisen- oder Sanierungssituationen unterstützen.

### Durch Corona sind besonders viele Händler betroffen. Sie haben keine umfangreichen Maschinenparks – was sind ihre Optionen?

**Von der Goltz:** Hier wiederum greifen Ansätze wie die Lagerfinanzierung. Sie stellt vor allem auf Umlaufvermögen ab. Also auf Warenbestände und Rohstoffe. Anders als bei Sale & Lease Back werden die werthaltigen Objekte dabei aber nicht verkauft und zurück gemietet, sondern zur Besicherung von kurz- bis mittelfristigen Krediten eingesetzt. Damit besitzen auch Händler ein Instrument, um ausgefallene Einnahmen teilweise abzufedern, sich günstige Einkaufskonditionen zu erschließen sowie Auftragsvorfinanzierungen oder Sanierungen anzugehen. Der Vorteil liegt auch hier darin, dass die Bonität höchstens eine Nebenrolle spielt: Besitzen Händler wertbeständige Waren in ausreichendem Maße, gibt ihnen das eine Perspektive.

### Perspektive ist ein gutes Stichwort: Welche Lehren können mittelständische Händler und Produzenten aus der Corona-Krise ziehen?

**Von der Goltz:** COVID-19 hat gezeigt, dass sich der Mittelstand in schweren Zeiten vor allem auf seine Innovativität und Anpassungsfähigkeit verlassen sollte. Denn durch die Krise wurden die Umbruchprozesse in der Wirtschaft noch einmal drastisch beschleunigt. In der jetzigen Ausnahme-situation müssen kleine und mittelständische Unternehmen daher besonders innovativ sein, um sich gegen die großen Player zu behaupten. Gerade Technologien wie E-Commerce, Cloud-Computing und andere haben sich während Corona bewährt und sollten von den Betrieben nun konsequent ausgebaut werden. Zunehmende Automation, vernetzte Produktion und Individualisierung sind weitere wichtige Herausforderungen, denen sich viele industrielle Mittelständler spätestens jetzt stellen müssen. Einfach nur in Deckung zu gehen, abzuwarten und auf eventuelle staatliche Unterstützung zu hoffen, wird Unternehmen meines Erachtens in dieser Situation hingegen nicht weiterbringen. Natürlich sind die Mittel, um solche Investitionen zu stemmen, gerade in unsicheren Zeiten meist kein einfaches Thema. Doch mit einer umsichtigen Finanzierungsstrategie lassen sich oft Alternativen und Ergänzungen zu den klassischen Finanzierungswegen finden.

„Viele Prognosen gehen davon aus, dass sich die tiefe Rezession noch weit bis in das nächste Jahr hinein ziehen könnte. An ein Wirtschaftsniveau wie vor der Krise ist wohl erst ab 2022 oder später zu denken.“