

RESILIENTE WIRTSCHAFT

Wie Unternehmen ihre
Geschäftsmodelle
zukunftsfähig machen.

MULTIPLE KRISENZEIT

Kommt jetzt die Insolvenz-
welle?

KAPITALBESCHAFFUNG

Liquiditätsmanagement
im Fokus

Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung von Euroforum Deutschland

MAI 2023 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE

RESTRUKTURIERUNG, SANIERUNG UND INSOLVENZ

BUSINESS AS UNUSUAL



euroforum

Medienpartner

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Advertorial

Krise und Transformation: Objektbasierte Finanzierung hilft

Der Mittelstand ist heute massiven und vielfältigen Herausforderungen ausgesetzt. Neben hohen Energiekosten oder der Neuaufstellung der Lieferketten fordern auch die zunehmende Transformation und Digitalisierung erhebliche Anstrengungen von Unternehmen. Liquidität ist das Gebot der Stunde, doch mit klassischen Krediten kann sie oft nicht mehr ausreichend gesichert werden. Nicht jedes KMU besteht den aktuellen Wettlauf. Die Krisenfälle häufen sich. Oftmals bietet ein Notverkauf Rettung in letzter Sekunde, doch auch hier sehen Investoren sich zunehmend Herausforderungen gegenüber.

Im Interview mit der Handelsblatt Journal Redaktion beschreibt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance, wie objektbasierte Finanzierungsansätze Unternehmen in der derzeitigen Lage unterstützen können.

Herr von der Goltz, wie schätzen Sie das finanzielle Umfeld von KMU aktuell ein?

Komplex. KMU agieren immer stärker aus der Defensive heraus. Studien wie die von [Capgemini Research](#) haben gezeigt, dass Unternehmen aufgrund der allgemeinen Lage ihre Investitionen zurückfahren und auf Bereiche fokussieren, die für Absicherung, schnellen wirtschaftlichen Wert und Kostensenkung sorgen. Nachhaltige, langfristige Projekte und Innovationen bleiben zunehmend auf der Strecke. Doch gerade das ist riskant, denn Unternehmen müssen nicht nur die aktuelle Krise überstehen – sie müssen auch dafür sorgen, dass ihr Geschäftsmodell und ihre Struktur in den nächsten Jahren noch wettbewerbsfähig sind. Das zunehmend restriktive Verhalten der klassischen Hausbanken verschärft die Lage. Aufgrund der strengen Regulatorik, der schwierigen Wirtschaftslage und der jüngsten Erschütterungen im Bankensektor sind viele Kreditgeber verunsichert. Auch Investoren, die kriselnde Unternehmen neu aufstellen, sind angesichts der derzeitigen Lage und der Finanzierungsmöglichkeiten häufig zurückhaltend.

Gibt es Alternativen in der Finanzierung?

Ja, die Lösung ist im Prinzip ganz naheliegend: die dinglichen Sicherheiten und Vermögensobjekte der Betriebe. Durch objektbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit können Unternehmen auch in komplexer Lage zeitnah an Liquidität gelangen. Es gibt beispielsweise einen Investor, der regelmäßig Unternehmen erwirbt, um sie zu restrukturieren und ihnen so zu einer zweiten Chance zu verhelfen. Er hat sich dabei auf den Automotive-Sektor und hier im Speziellen auf hochwertige Interieur-Kunststoffteile fokussiert. Da eine Finanzierung solcher Vorhaben aufgrund des Risikos mit Bankkrediten kaum zu realisieren ist, greift der Investor regelmäßig auf das objektbasierte Modell Sale & Lease Back (SLB) zurück. Bei dieser Innenfinanzierung wird der werthaltige, mobile und gängige Maschinen-, Anlagen- und Fuhrpark verkauft und direkt im



Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter, Maturus Finance GmbH

Durch objektbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit können Unternehmen auch in komplexer Lage zeitnah an Liquidität gelangen. „

Anschluss wieder zurückgemietet. Durch den Verkauf von meist Kunststoffspritzgießmaschinen gewinnt der Investor Liquidität für die Kaufpreisfinanzierung. Zugleich können die Maschinen im Produktionsprozess weiter uneingeschränkt genutzt werden. Mithilfe von SLB konnten in den letzten Jahren so bereits acht Unternehmen gerettet und neu aufgestellt werden. Durch die Bonitätsunabhängigkeit ist die Finanzierung auch in Sanierungsprozessen, Nachfolgen oder beispielsweise in der Überbrückung von Liquiditätsflauten anwendbar.

Sie nannten noch einen weiteren objektbasierten Finanzierungsansatz.

Ja, Asset Based Credit (ABC). Diese objektbasierten Spezialkredite können etwa für Einkäufe und Investitionen, aber auch in Restrukturierungs- oder Wachstumsprozessen eingesetzt werden. Wir hatten kürzlich erst das Beispiel eines Anbieters für Schiffskommunikation. Nach einem erfolgreichen Großauftrag bekam er vermehrt internationale Anfragen. Mit einem Bankkredit hätte er diese Wachstumschance nicht ergreifen können.

Die Mittel konnten nicht kurzfristig genug bereitgestellt werden. Zudem taten sich die Finanzinstitute schwer mit der Nachhaltigkeitsprüfung und der Einschätzung der künftigen Entwicklung des maritimen Anbieters. Durch ABC hingegen konnten diese Herausforderungen gelöst werden: Innerhalb von acht Wochen stand eine Finanzierung bereit, die Firmenimmobilie diente dabei als Sicherheit. Im Unterschied zu gewohnten Krediten ist ein Asset Based Credit weitestgehend bonitätsunabhängig. Außerdem können hier sowohl Anlage- als auch Umlaufvermögen zur Besicherung eingesetzt werden; egal, ob Handels- und Fertigwarenlager, Maschinen, Fahrzeuge, Sachwerte oder Immobilien.

Vielen Dank für das Gespräch.

www.maturus.com

MATURUS
FINANCE GMBH