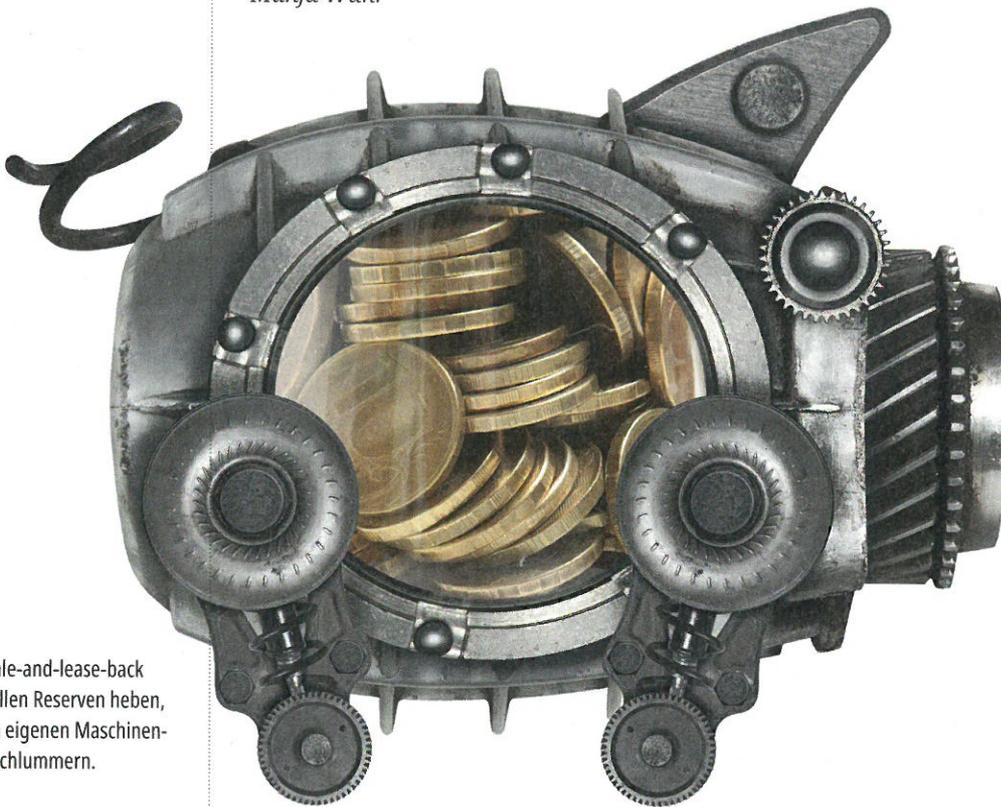


Stille Reserven heben

OBJEKTBASIERTE FINANZIERUNGEN Die Corona-Krise hat vor allem 2020 ein tiefes Loch in die Auftragsbücher gerissen. Auch wenn sich die Nachfrage aus dem Ausland langsam erholt, bleibt für viele Maschinenbauer und Fertigungsunternehmen die Frage, wie sie an frisches Geld kommen. Schon mal darüber nachgedacht, was im eigenen Maschinenpark steckt?

Manja Wühr



Mit Sale-and-lease-back die stillen Reserven heben, die im eigenen Maschinenpark schlummern.

Cancelled – seit Frühjahr 2020 prangen diese roten Letter fast durchgängig auf den Anzeigetafeln in den Flugzeugterminals dieser Welt. Die Corona-bedingten Reisebeschränkungen bedeuteten für viele Privatperso-

nen, dass der wohlverdiente Urlaub ins Wasser fiel. Vielen Zulieferern der Flugzeughersteller jedoch entzieht der eingeschränkte Flugverkehr die Geschäftsgrundlage. Dem Traditionsunternehmen E.I.S. Aircraft beispielsweise brachen rund 50 Prozent der Aufträge weg. Ein Schlag, der das Unternehmen schließlich im Oktober 2020 in eine Insolvenz in Eigenverwaltung führte. An einer Schließung des Standorts in München sowie Entlassungen führte kein Weg mehr vorbei. Nun galt es, Mittel für die Finanzierung von Transfergesellschaften zu finden. Diese

sollten ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine längere Zeit für die berufliche Neuausrichtung sowie Trainings- und Weiterbildungsangebote ermöglichen.

Es muss nicht immer die Bank sein

Wer Geld braucht, geht zur Bank. Sollte man meinen. Doch für Banken wiegt die Bonität eines Unternehmens oft weit mehr als klassische Sicherheiten. Das macht es in Notlagen schwer, von einer Bank Geld zu bekommen. Das beschreibt auch Dr. Claudia Conen,

Auf einen Blick

- Aufgrund der Corona-Pandemie brachen vielen Mittelständlern vor allem 2020 Aufträge weg. Im schlimmsten Fall droht die Insolvenz.
- Angeschlagene Unternehmen haben es schwer, über Banken schnell an frisches Geld zu kommen.
- Objektbasierte Finanzierungsmodelle wie Sale-and-lease-back funktionieren unabhängig von der Bonität eines Unternehmens.



Dr. Claudia Conen, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen: „Gerade im Zuge der Corona-Krise haben sich viele Unternehmen verschuldet und können oder wollen keinen zusätzlichen Kredit für neue Maschinen aufnehmen.“

Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen: „Gerade im Zuge der Corona-Krise haben sich viele Unternehmen verschuldet und können oder wollen keinen zusätzlichen Kredit für neue Maschinen aufnehmen.“

Ähnliche Erfahrungen machte auch E.I.S.: „Zunächst in Aussicht gestellte Kredite wurden schließlich doch nicht bewilligt“, berichtet Rechtsanwalt Dr. Jörg Bornheimer von der Kanzlei Görg, die das Unternehmen im Insolvenzverfahren als Generalbevollmächtigter unterstützt.

In solchen Fällen schlägt die Stunde der bankenunabhängigen Finanzierer, wie beispielsweise Maturus Finance. Ihr Finanzierungsangebot basiert auf Objekten wie Immobilien, oder mobilen Gütern wie Maschinen oder Fahrzeugen – Neudeutsch: Asset-based finance. Wichtig ist hierbei in erster Linie die Werthaltigkeit und die Zweitmarktfähigkeit der Objekte. So können Unternehmen Liquidität schaffen, selbst wenn die Bonität schwach ist, etwa weil das Unternehmen sich restrukturiert.

Auch E.I.S. ging diesen Weg und kontaktierte Maturus Finance. Die Hamburger Finanzierer reagierten umgehend. Nach Prüfung des Unternehmens und seiner Assets

stand schnell fest: Hier wäre eine Finanzierung über das objektbasierte Modell Asset-based credit Erfolg versprechend. „Die lastenfreie Immobilie und der freie Maschinenpark boten die nötigen Voraussetzungen für unseren Finanzierungsansatz. Außerdem gab es eine belastbare Sanierungsplanung, mögliche Investoren waren frühzeitig angesprochen worden und das Geschäftsmodell von E.I.S. Aircraft erschien uns weiter Erfolg versprechend“, sagt Lars Bresan, Produktverantwortlicher bei Maturus Finance.

Sale-and-lease-back für Maschinenbauer

Wer mit Maschinen fertigt, verfügt über einen gewachsenen und je nach Fertigungstiefe sehr differenzierten Maschinenpark. In diesem schlummern stille Reserven, die Maschinenbauer auch mit einem Sale-and-lease-back heben können. Finanzierer wie Maturus Finance setzen den Zeitwert dieser gebrauchten und meist gut gewarteten Anlagen als Kaufpreis an. Dieser Kaufpreis wird dann im Rahmen eines Leasings innerhalb von drei bis fünf Jahren zurückgezahlt.

Für Sale-and-lease-back braucht es Klasse und Masse: Zum einen ist ein umfangreicher Maschinen-

MM Wissenswert

Liquidität schaffen mit Sale-and-lease-back

Was ist Sale-and-lease-back?

- eine Form objektbasierter Finanzierungen

So funktioniert es

- Sale: Der Finanzierer kauft unbelastete mobile Anlagen wie Maschinen oder Fahrzeuge, oder auch Immobilien.
- Lease back: Über einen Leasingvertrag sichert sich das Unternehmen die weitere Nutzung der verkauften Güter.

Vorteile

- bonitätsunabhängig
- schnell
- unabhängig vom Verwendungszweck
- optimiert die Bilanzstruktur
- planbare monatliche Belastung

Nachteile

- relativ hohes Mindestvolumen
- schwierige Verhandlungsposition beim Kaufpreis
- möglicher Verlust des Leasingguts bei Zahlungsverzug
- laufende Kosten für Versicherung, Wartung- und Instandhaltung

park wichtig. Mit einer Vielfalt von meist fünf bis zehn Maschinen streuen die Finanzierer ihr Risiko. Zudem ist eine gewisse Zahl an Maschinen notwendig, um auf das nötige Mindestvolumen zu kommen. Der Finanzierer Maturus Finance beispielsweise setzt rund 400.000 Euro an. Zum anderen ist es Voraussetzung, „dass die Objekte werthaltig und universell einsetzbar sind“, weiß Dr. Claudia Conen.

Doch Vorsicht: Angeschlagene Unternehmen stehen oft unter Zugzwang und haben daher meist wenig Handlungsspielraum. „Dies kann sich auf den Verkaufspreis beim Sale-and-lease-back auswirken, und so kann möglicherweise ein Verlustgeschäft entstehen“, warnt Hannes Dienel, Pressesprecher des Vergleichsportals Compeon. „Unternehmen sollten auch beachten, dass meist laufende Kosten an den mobilen Gütern wie Instandhaltungsarbeiten, Repara-

Die Autorin arbeitet als Fachredakteurin „Management“ für die Vogel Communications Group.

MM Interview

„Eindeutig ein attraktives Finanzierungstool für den Maschinenbau“

In der Corona-Pandemie geraten Maschinenbauer immer stärker unter Druck. Wie es am Markt tatsächlich aussieht und wie man auch ohne Bank schnell an frisches Geld kommt, darüber sprachen wir mit Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance.

Löchrige Lieferketten erschweren die Beschaffung von Rohstoffen und Bauteilen. Viele Vertriebswege bleiben verschlossen oder mussten ins Virtuelle verlagert werden. Auch die Auftragseingänge sind vor allem 2020 eingebrochen. Die Corona-Pandemie hat dem Maschinenbau teilweise stark zugesetzt. Viele stehen nun vor der Herausforderung, Liquidität zu schaffen – auch wenn die Bonität angeschlagen ist.

Herr von der Goltz, wenn es ums Geld geht, sind Sie ganz nah am deutschen Mittelstand. Wie geht es den deutschen Maschinenbauern?

Carl-Jan von der Goltz: Das ist aktuell schwer zu sagen. Durch Kurzarbeit, durch Fördermittel, durch Überbrückungshilfen, aber auch durch die bis Ende April ausgesetzte Insolvenzantragspflicht wissen viele Maschinenbauer gar nicht, wie es ihnen tatsächlich geht. Noch nicht.

Sehen Sie Probleme auf die Unternehmen zukommen?

Ja, vor allem wenn die Corona-Krise vorbei ist. Denn die strukturellen Probleme, die schon vor Corona im Maschinenbau akut waren, konnten die Unternehmen in den letzten zwölf Monaten nicht anpacken. Die grundsätzliche Restrukturierung ist ausgeblieben. Zunächst galt es, die Corona-bedingten Probleme zu lösen. Teilweise ging es ja ums reine Überleben.

Was meinen Sie mit Restrukturierung?

Die Frage der Digitalisierung wie auch die Frage der Fertigung – ob in Deutschland oder in Niedriglohnländern fertigen – sind existenzielle Fragen. Nehmen wir nur mal die Digitalisierung: Sei es die Umstellung von Prozessen oder die Entwicklung von neuen Produktionslinien – ich bezweifle, dass die Maschinenbauer die letzte Zeit intensiv genutzt haben, um sich da besser vorzubereiten.

Aber die Märkte in Asien und den USA ziehen doch wieder an?

Ja, das stimmt. Ein Blick auf die Aktienmärkte zeigt, dass die exportlastigen Branchen wie Maschinenbau und Automotive davon profitieren. Aber der klassische Mittelstand – also kleinere bis mittlere Unternehmen – sollte sich nicht in falscher Sicherheit wiegen. Wenn die staatliche Unterstützung eingestellt wird und dann auch die Rückzahlung ansteht, wird sich zeigen, wie hoch der tatsächliche Sanierungsbedarf ist. Noch ist in den Sanierungsabteilungen der Banken und bei den

Insolvenzverwaltern alles ruhig. Das wird nicht so bleiben.

Doch wer finanziert dann diese angeschlagenen Unternehmen?

Sollte der Staat das Risiko einer Finanzierung nicht mehr abfedern, stellt sich die Frage, ob Banken dann weiterhin finanzieren. In dem Maße, wie sich Banken zurückziehen, sind dann bankenunabhängige Finanzierer gefragt – etwa Anbieter von Sale-and-lease-back, Lagerfinanzierung oder auch Debt Fonds.

Ist ein Sale-and-lease-back überhaupt für Maschinenbauer geeignet, um an Geld zu kommen?

Mit ihrem teilweise sehr umfangreichen Maschinenpark ist Sale-and-lease-back eindeutig ein attraktives Finanzierungstool für den Maschinenbau. Vor allem, wenn es schnell gehen muss und die nötige Bonität für eine Bankfinanzierung fehlt.

Eignet sich also eine Finanzierung per Sale-and-lease-back nur in Notsituationen?

Auch, aber es geht über Notsituationen hinaus. Sale-and-lease-back eignet sich für jegliche Sondersituation, in der sich eine klassische Bankenfinanzierung als schwierig erweist.

Haben Sie ein Beispiel?

Das kann die Vorfinanzierung eines Auftrags sein, für die ich kurzfristig Mittel brauche. Auch die Ablösung eines Gesellschafters ist denkbar. Oder aber auch eine Zusatzinvestition, die man über eine Bank oft erst nach einem Dreivierteljahr erhält. Im Grunde eignet sich Sale-and-lease-back für jede Situation, in der eine Bank nicht will, nicht kann oder nicht darf.



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

Bild: Maturus Finance

turen und Versicherungen weiter übernommen werden müssen.“

Wann kommt Sale-and-lease-back infrage?

„Ein klarer Vorteil von Sale-and-lease-back ist ein schneller Gewinn an Liquidität, die auf der anderen Seite durch geringe und planbare Kosten in Form der Leasingraten auf einen längeren Zeitraum verteilt wird“, weiß Dienel. „Ist das Leasing abgelaufen, kann das Unternehmen die Maschine dann zurückkaufen.“

Ein weiterer Vorteil ist die Flexibilität. „Die Mittel sind zur Verwendung völlig frei.“, versichert Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance. „Zum Großteil wird die Finanzierung gebraucht, um das Unternehmen zu stützen.“ Die Gründe können vielfältig sein: „Zum Beispiel, wenn Unternehmen expandieren oder sie in Forschung und Entwicklung investieren wollen und ihnen die nötigen Mittel fehlen“, erklärt Dr. Conen.

Oft muss es einfach schnell gehen. Lockt etwa ein attraktives Übernahmeangebot, gilt es, zeitnah ein Angebot machen zu können. In Krisensituationen wiederum müssen schnell und zuverlässig Gelder bereitgestellt werden. „Wir sind in der Lage, innerhalb von vier bis sechs Wochen von Anfrage bis Auszahlung zu handeln“, verspricht von der Goltz. „Bei Banken muss man gut und gerne mit einem halben Jahr rechnen.“

Dank dieser Schnelligkeit erhielt E.I.S. innerhalb von knapp einem Monat zwei Darlehen, um die eingesetzten Transfergesellschaften aufzubauen. So konnte der Lieferant und Dienstleister für Flugzeughersteller einen wichtigen Teil des Sanierungskonzepts umsetzen. „Aufgrund der bereits umgesetzten Maßnahmen und des weiteren Entwicklungspotenzials gehe ich von einer erfolgreichen und nachhaltigen Sanierung aus“, erwartet Sachwalter und Rechtsanwalt Dirk Obermüller vom Insolvenzexperten dhpg. **MM**

t tatsächlich
mit Carl-Jan

rd nicht so

lagenen Un-

erung nicht
Banken dann
sich Banken
angige Finan-
e-and-lease-
Fonds.

für Maschi-
men?

Maschinen-
attraktives
Vor allem,
rige Bonität

e-and-lease-

maus. Sale-
ndersituati-
nierung als

gs sein, für
Ablösung
auch eine
oft erst
eignet
in der eine

on der Goltz,
führender
fter von
Finance



**Jetzt anmelden
auf dem Laufband**

Tagesaktuelle Nachrichten
mit dem kostenfreien Newsletter
von MM MaschinenMarkt

[www.maschinenmarkt](http://www.maschinenmarkt.de)

MM MaschinenMarkt ist eine Marke der