

Kreditvergabe: Wer unterstützt den Mittelstand?

Carl-Jan van der Goltz stellt objektbasierte Finanzierung als Lösungsansatz vor

Die Stahlindustrie gehört zu den besonders energieintensiven Branchen. Im Durchschnitt werden für die Produktion einer Tonne Flüssigstahl circa 500 kWh Einschmelzenergie benötigt.

Foto: D. Alimkin/Shutterstock.com

Inmitten einer nach wie vor schwachen Nachfrage soll die energieintensive Produktion der Stahlindustrie europaweit transformiert werden. Für die Umsetzung dieser hoch gesteckten Klimaziele sind massive Investitionen notwendig – und Kredite dafür häufig nur schwer zu bekommen. Objektbasierte Finanzierungen, erklärt unser Gastautor Carl-Jan von der Goltz von Maturus Finance, können finanziellen Rückhalt schaffen.

Von Carl-Jan von der Goltz*

Die deutsche Stahlindustrie befindet sich im Umbruch. Trotz ihrer entscheidenden Rolle in den Lieferketten vieler Unternehmen befindet sie sich durch den derzeit angeschlagenen Wirtschaftsstandort Deutschland und die globalen Entwicklungen in einem Dauerkrisenmodus. Knappe Ressourcen, geringe Nachfrage, hohe Kosten und der harte internationale Wettbewerb machen vielen Stahlbetrieben zu schaffen. Darüber hinaus verlangen die Forderungen nach mehr Nachhaltigkeit Investitionen in die grundlegende Transformation der Branche. Denn eine leistungs- und zukunftsfähige Stahlindustrie ist nicht nur zentral für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands, sondern auch für das Erreichen der Klimaziele der EU.

Geringe Nachfrage gefährdet Wettbewerbsfähigkeit

Eine der größten Schwierigkeiten für den Industriestandort Deutschland stellt die niedrige Stahlnachfrage dar (*Wir berichten auf S. 34; Anm. d. Red.*). Laut dem Weltstahlverband Worldsteel ist für 2024 kein deutlicher Anstieg der Nachfrage in der EU abzusehen. Stattdessen wird der Bedarf wohl nur 1,5 Millionen Tonnen über dem Tief von 2020 liegen. Das leichte Wachstum ist zudem nur technisch



Foto: Maturus Finance

»Der Finanzierungsmarkt hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt. Mittlerweile stehen hier auch Ansätze zur Verfügung, die selbst in angespannten Zeiten für schnelle Lösungen sorgen.«

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

bedingt; eine größere Erholung wird erst für 2025 mit einem Aufschwung von 5,3 Prozent prognostiziert. Im Kontrast dazu steigt die globale Stahlnachfrage, getrieben unter anderem von den USA, der stabilen Entwicklung in China und der Belebung in Schwellenländern wie Indien.

Die Europäische Union ist laut Worldsteel die Region mit den größten Hürden für den Stahlmarkt: Geopolitische Verschiebungen und Unsicherheiten, die hohe Inflation der letzten Jahre und die nach wie vor hohen Energie- und Rohstoffpreise führten bei der Stahlnachfrage 2023 zum niedrigsten Stand seit dem Jahr 2000. Das belastet insbesondere das Erzeuger-

land Deutschland. Mit 40 Millionen Tonnen hat die Bundesrepublik die größte Stahlkapazität Europas. Viele deutsche Stahlwerke produzieren aktuell allerdings aufgrund der niedrigen Nachfrage weit weniger als es der Standort hergeben würde. Dadurch ist die Attraktivität der Stahlproduktion hierzulande in Gefahr: Kunden könnten den Werkstoff vermehrt importieren, Unternehmen ihre Standorte als Reaktion in das Ausland verlagern.

Hohe Energiekosten bremsen nachhaltige Entwicklung

Um die wirtschaftliche Stärke des Industriestandorts Deutschland und die Widerstandsfähigkeit der Industrie langfristig aufrechtzuerhalten, müssen Stahlunternehmen ihre Produktion nachhaltig umstellen, etwa im Produktionsprozess von Öl auf Wasserstoff. Ziel ist es, Stahl bis 2045 komplett klimaneutral zu produzieren, um so ein Drittel der industriellen Treibhausgasemissionen Deutschlands einzusparen. Die Regierung hat dafür mehrere Milliarden Euro an staatlichen Subventionen für energieintensive Branchen angekündigt. Hier bleibt abzuwarten, ob diese Maßnahmen großflächig und mit der erhofften Wirkung greifen.

Mit Investitionen halten sich die Stahlbetriebe derzeit zurück. Laut ei-

ner Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) sind die erwarteten zukünftigen Kosten für Energie der entscheidende Faktor für den momentanen Investitionsrückgang in der Industrie. So lag der durchschnittliche Preis für Erdgas in Europa 2022 bei 47,9 Dollar (entspricht etwa 45 Euro) pro Megawattstunde, in den USA bei 8,2 Dollar. Hinzu kommt der steigende Preis für CO₂-Zertifikate: Aktuell kosten sie 45 Euro pro Tonne, 2025 sollen sie 55 Euro kosten. Die hohen Energiekosten und Abgaben führen zu Wettbewerbsnachteilen, Liquiditätsverlust, Schwächungen der Wertschöpfungsketten sowie den erwähnten potenziellen Produktionsverlagerungen ins Ausland.

Geschäftsausblick bleibt eingetrübt

Die hohen Kosten, der Transformationsdruck, die schwache Nachfrage und die schwierigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen werden sich sehr wahrscheinlich auch weiterhin auf die gesamte deutsche Wirtschaft auswirken – und besonders auf energieintensive Bereiche. 2024 wird das BIP laut Prognose der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) um 0,5 Prozent zurückgehen. Entsprechend ist die Geschäftslage vieler Unternehmen laut IW-Konjunkturumfrage aus dem Frühjahr 2024 angespannt: 39 Prozent der Befragten berichten von einer Verschlechterung ihrer Lage. Der Blick in die Zukunft ist vorwiegend pessimistisch. Jeweils über 35 Prozent der Unternehmer von Industriebetrieben rechnen im Jahresverlauf 2024 mit einem Rückgang der eigenen Produktion, einer rückläufigen Anzahl an Mitarbeitern sowie einer Abnahme der Investitionen. Die daraus resultierenden Unsicherheiten und das Ringen um Liquidität lassen vor allem Unternehmer energieintensiver Branchen wie der Stahlindustrie mit Vorsicht agieren.

Kreditaussichten erschweren Lage zusätzlich

Trotz der genannten Probleme muss sich der Industriestandort Deutschland und mit ihm besonders die Stahlbranche transformieren, um nicht von anderen Regionen der Welt abgehängt zu werden. Mit Blick auf das nötige Tempo der Transformation kann dies allerdings nicht allein durch staatliche Subventionen finanziert werden. An Bankkredite für Investitionen zu gelangen, ist aufgrund der anhaltend restriktiven Kreditpolitik der Häuser jedoch schwierig. Die Antragsprozesse sind oftmals langwierig – und häufig nicht von Erfolg gekrönt. Zumal energieintensive Industrien wie der Stahlbereich bei manchen Banken bei Neuvergaben generell auf der »roten Liste« stehen.

Der Finanzierungsmarkt hat sich in den letzten Jahren jedoch weiterentwickelt. Mittlerweile stehen hier auch Ansätze zur Verfügung, die selbst in angespannten Zeiten für schnelle Lösungen sorgen. Abseits von Subventionen und Bankendarlehen können Unternehmen heute auf objektbasierte Alternativen wie Sale & Lease Back sowie Asset Based Credit als Finanzierungsmöglichkeit für Überbrückungsbedarf und Transformation zurückgreifen.

Liquiditätssteigerungen durch objektbasierte Finanzierung

Wie die Bezeichnung »objektbasiert« schon sagt, wird hier auf die Assets, also die Gebäude, Maschinen-, Anlagen-, und Fuhrparks eines Unternehmens abgestellt. Die zwei Finanzierungsmodelle Sale & Lease Back und Asset Based Credit unterscheiden sich darin, wie diese Assets zur Finanzierung genutzt werden.

Mit Sale & Lease Back (SLB) kann ein mittelständischer Stahlbetrieb seine Liquidität durch reine Innenfinanzierung generieren. Hierbei wird das gebrauchte, werthaltige, mobile und fungible Anlagevermögen an einen

Finanzierer verkauft und unmittelbar zurückgeleast. Die Stahlproduktionsanlagen oder schweren Fuhrparks können somit ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Die durch SLB freigemachten liquiden Mittel lassen sich etwa für das Abfedern hoher Energiekosten, zur Überbrückung von Umsatzflauten oder für Transformationsbemühungen nutzen. Das bonitätsunabhängige Finanzierungsmodell greift in allen Unternehmensphasen und benötigt keine zusätzlichen Sicherheiten. Es ist für Betriebe mit Umsätzen zwischen fünf und 250 Millionen Euro im Jahr geeignet. Das Finanzierungsvolumen liegt in der Regel zwischen 400 000 und 15 Millionen Euro – in einzelnen Fällen kann es auch höher sein.

SLB weist einen kurzen Finanzierungsprozess auf: Von der ersten Anfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises vergehen meist nur wenige Wochen. Aufgrund seiner Bonitätsunabhängigkeit bietet das Modell Stahlbetrieben gerade auch in volatilen Zeiten, bei internen und externen Krisen oder bei grundlegenden strukturellen Veränderungen Unterstützung. Als reine Innenfinanzierung steigert es zudem die Eigenkapitalquote, sodass auf absehbare Zeit die Möglichkeit zu einer neuen Darlehensvergabe bei der Hausbank besteht. Darüber hinaus werden die entsprechenden Assets in der Bilanz größtenteils abgeschrieben und können als oft stille Reserven gehoben werden. Dadurch ergibt sich eine weitere Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals. Hinzu kommt ein Steuervorteil des Leasings, da die Raten für die weitere Nutzung der Assets teils als Betriebsausgaben abzugsfähig sind.

Kapitalfreisetzung durch Spezialkredit

Der Spezialkredit Asset Based Credit bietet Stahlbetrieben ebenfalls eine Lösung, um in den physischen Vermö-



Foto: OVKNHR/Shutterstock.com

Mit Sale & Lease Back (SLB) kann ein mittelständischer Stahlbetrieb seine Liquidität durch reine Innenfinanzierung generieren. Die Stahlproduktionsanlagen oder schweren Fuhrparks können somit ohne Unterbrechung weiter genutzt werden.

genswerten gebundenes Kapital kurzfristig in Liquidität umzuwandeln. Dabei werden die Maschinen und Anlagen aber nicht verkauft. Stattdessen wird das gesamte Anlage- und Umlaufvermögen eines Betriebs – seine Maschinen, Handels- und Fertigwarenlager, Fahrzeuge, Sachwerte und Immobilien – als Kreditsicherheit genutzt. Banken können das in der Regel nicht. Das kurzfristige Darlehen sorgt in unterschiedlichen Situationen für unternehmerische Liquidität. Einkäufe, Auftragsvorfinanzierungen und nachhaltige Investitionen können damit realisiert werden. Der Ansatz hilft zudem in der aktuellen Dauerkrise bei der Überbrückung von Flauten oder der Abmilderung von Kostenexplosionen.

Auch mit diesem Finanzierungsmodell können Stahlbetriebe ihre Vermö-

gensgegenstände weiter uneingeschränkt im Tagesgeschäft nutzen. Die beleihbaren Summen der Spezialkredite liegen zwischen 250 000 und fünf Millionen Euro. Die Bonität eines Stahlunternehmens spielt bei einem Asset Based Credit nur eine erwartbar kleine Rolle. Damit ein Betrieb das Darlehen nutzen kann, müssen stattdessen seine Vermögensgegenstände zentrale Kriterien erfüllen. Das Umlaufvermögen etwa darf nicht aus unfertigen Produkten bestehen, sondern muss werthaltig und sekundärmarktfähig sein. Besicherbares Anlagevermögen muss daneben – ähnlich wie bei SLB – wertbeständig, mobil und fungibel sein. Deshalb wird vom Finanzierungspartner beispielsweise ein Maschinengutachten angefertigt oder es werden der aktuelle Warenbestand und der Warenumsatz der

letzten Monate ausgewertet. Bei Immobilien wird in der Regel ein Sachverständigengutachten zum Zeitbeziehungswert eingeholt. ■

**Carl-Jan von der Goltz ist seit 2006 für Maturus Finance tätig und seit 2007 geschäftsführender Gesellschafter. 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 Assessor-Examen in Düsseldorf. Weiterhin erwarb er den Abschluss Master of Laws in Mercantile Law an der University of Stellenbosch, Südafrika, und schloss eine Ausbildung zum Bankkaufmann beim Bankhaus M. M. Warburg & Co in Hamburg ab.*