

Objektbasiert und krisenfest finanzieren

Mit assetbasierten Modellen im Finanzierungsmix sichern sich KMU nachhaltig ab



Durch die andauernde Corona-Krise sind viele mittelständische Unternehmen geschwächt. Zudem steigt die Herausforderung, die Liquiditätssicherung an die unklare weitere Entwicklung anzupassen. Noch stehen staatliche Hilfsangebote wie Schnellkredite und Kurzarbeitergeld bereit. Doch auf längere Sicht wird es auf einen strategischen Finanzierungsmix ankommen, der auch objektbasierte Ansätze wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit beinhaltet.

CARL-JAN VON DER GOLTZ

Maturus Finance GmbH
Hamburg / Österreich

GESCHÄFTSFÜHRENDER
GESELLSCHAFTER

Carl-Jan von der Goltz ist seit 2007 geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH. Zuvor war von der Goltz Senior Risk Manager für Strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München. Er studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg und Hamburg und absolvierte sein Assessor-examen am OLG Düsseldorf. Zuvor absolvierte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann beim Bankhaus M.M. Warburg & CO in Hamburg.

Nach der Entspannung im letzten Sommer stiegen mit Beginn der kalten Jahreszeit die Corona-Fallzahlen wieder stark an. Es kam zu neuerlichen Einschränkungen für das private und öffentliche Leben und damit auch zu sinkenden Umsätzen und Erwartungen bei den Unternehmen. Dies zeigte sich etwa am ifo-Geschäftsklimaindex, der im Oktober 2020 das erste Mal nach fünf Monaten des Anstiegs wieder fiel. Es folgten: ein zweiter Lockdown und die weitere Schwächung und Verunsicherung für die Wirtschaft. Wie schwierig das Jahr insgesamt für den Mittelstand war, verdeutlicht das KfW-Mittelstandspanel 2020. Danach geht über die Hälfte der KMU von mehr als 12 % Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr aus – das sind insgesamt knapp 545 Milliarden Euro. Viele Unternehmen müssen zur Kompensation der Verluste und um den laufenden Betrieb aufrechtzuerhalten auf ihre Reserven zurückgreifen. Deshalb rechnet ein Drittel der Firmen mit einer sinkenden Eigenkapitalquote.

Einige Anwendungsgebiete objektbasierter Finanzierungen:

- Abfedern von Flauten, Krisen und saisonalen Schwankungen
- Investitionen in neue Technologien, Geschäftsmodelle und Prozesse
- Nachfolge, Unternehmenszukauf, Diversifikation
- Einkaufs-, Auftrags- und Projektvorfinanzierung, Lagererweiterung
- Brückenfinanzierung, Ablösung bestehender Verbindlichkeiten
- Restrukturierung oder Sanierung eines Betriebes

Als die zweite Infektionswelle hereinbrach und die Wirtschaft gegen Ende des Jahres erneut zu straucheln begann, senkten auch führende Wirtschaftsforschungsinstitute ihre Konjunkturprognosen wieder ab. Eine weitestgehende Erholung der Wirtschaft in 2021 sehen die Experten unter der neuerlichen Entwicklung nicht mehr. KMU sollten sich deshalb mit einem länger andauernden Krisenmodus arrangieren.

Unternehmensfinanzen nachhaltig krisenfest machen

Aktuell herrscht durch die massiven staatlichen Interventionen allerdings eine verzerrte Situation: Mit Hilfe des bis Ende 2021 verlängerten Kurzarbeitergeldes, mit Zuschüssen, Hilfskrediten und steuerlichen Entlastungen wird die Wirtschaft weiterhin geschont und gestützt. Dies erweckt an vielen Stellen den Anschein, als kommen die meisten KMU einigermaßen unbeschadet durch die Rezession. Doch irgendwann wird die Unterstützung ein Ende haben (müssen) – und dann werden viele Unternehmen vor der Herausforderung stehen, ihre Finanzierung wieder komplett auf eigene Beine zu stellen. Das wird nicht jedem Betrieb gelingen – Experten gehen von einer gestiegenen Zahl an Unternehmen aus, die durch günstige Kredite und Hilfsmaßnahmen künstlich am Leben erhalten worden sind bzw. werden. Betriebe, die jedoch über einen gesunden operativen Kern verfügen, sollten jetzt ihre Liquiditätssicherung nachhaltig ausrichten, um sich für die Zukunft zu wappnen.

Das Thema Unternehmensfinanzierung muss gerade in solch einer schwierigen Zeit wie der von Corona geprägten strategisch angegangen werden. Da ein Bankkredit im Zweifel für viele Unternehmen nicht mehr zur Verfügung stehen wird, wenn das wahre Ausmaß der Krise auch in den Bankbilanzen Ausdruck findet, sollten Alternativen wie Factoring, unbesicherte Firmenkredite oder Leasing

rechtzeitig in Erwägung gezogen werden. Zwar kann keiner dieser Ansätze die Unternehmensfinanzierung allein abstützen, doch im Zusammenspiel mit der klassischen Finanzierung ergibt sich eine wirkungsvolle Mischung für unterschiedliche Situationen. Dieser strategische Mix muss jedoch genau auf den jeweiligen Bedarf und die besonderen Charakteristiken des Unternehmens ausgerichtet sein. Gerade assetbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit bieten hier krisenfeste Lösungen, da sie unabhängig von der Bonität eines Unternehmens funktionieren.

Sale & Lease Back - liquide in der Krise

Sale & Lease Back (SLB) unterstützt vor allem verarbeitende und produzierende Mittelständler dabei, Liquidität durch eine reine Innenfinanzierung zu gewinnen. Dazu verkaufen sie werthaltiges Anlagevermögen wie Maschinen, Anlagen oder Fuhrparks an eine Finanzierungsgesellschaft und leasen es unmittelbar darauf wieder zurück. Durch den Verkauf stehen frische Mittel für die Unternehmensgestaltung bereit. Dabei muss die Firma aufgrund des sofortigen Rück-Leasings jedoch zu keiner Zeit auf ihre Maschinen verzichten.

In Zeiten der Verunsicherung muss oft kurzfristig auf neue Entwicklungen reagiert werden. Hier besitzt SLB die nötige Geschwindigkeit, um zeitnah zu unterstützen: In der Regel dauert es vom Einholen eines vorläufigen Angebotes bis zur finalen Auszahlung des Kaufpreises nur wenige Wochen. Hinzu kommt ein effektiver Bewertungs- und Finanzierungsprozess: Für ein indikatives Angebot reicht meist bereits die Schreibtischbewertung der jeweiligen Maschinen oder der Leasing- und Anlagenspiegel des Unternehmens. Später erfolgt eine Besichtigung vor Ort, bei der ein unabhängiges Zeitwertgutachten erstellt wird.

Der Fokus des assetbasierten Modells liegt auf den Vermögensgegenständen eines Unternehmens. Das mobile Anlagevermögen sollte entsprechend werthaltig und gängig sein. Außerdem greift die Finanzierung nicht



bei einzelnen Objekten eines Typs – das Unternehmen sollte über einen ganzen Park an Maschinen, Anlagen oder Fahrzeugen verfügen. Weiterhin dürfen Assets nicht unumkehrbar mit der Produktionshalle verbaut sein. Sonder- und Einzelanfertigungen oder Prototypen scheiden im Rahmen von SLB-Finanzierungen ebenfalls aus.

Sale & Lease Back in der Praxis

Mithilfe von Sale & Lease Back konnte kürzlich ein aluminiumverarbeitender Zulieferer als eigenständiger Akteur am Markt positioniert werden – trotz Corona-Krise und Wandel der Automobilindustrie. Das Unternehmen fungierte bis dato eher als verlängerte Werkbank für seinen Mutterkonzern, indem es gegossene und geschmiedete Fahrzeugteile verarbeitete. Im Zuge einer Restrukturierung stand die Tochter zum Verkauf, was unter den aktuellen Bedingungen nicht zwangsläufig Erfolg versprach. Durch einen erfahrenen Finanzinvestor und das objektbasierte SLB konnte das Unternehmen jedoch übernommen werden. Im Rahmen der Finanzierung wurden dabei die gebrauchten Bearbeitungszentren des Betriebes verkauft und direkt im Anschluss wieder zurück gemietet. Während der Übernahme musste keine der Maschinen die Halle verlassen, es konnte ununterbrochen produziert werden. Durch SLB wurde Liquidität frei, die für das Wachstum des fortan eigenständigen Unternehmens bereitsteht. Zudem konnten durch die hinzugewonnenen Mittel auch Einschnitte aufgrund von Corona ausgeglichen werden. Dadurch kann sich die Firma nun der Aufgabe widmen, ihren Vertrieb auszubauen und sich neuen Materialien und Verarbeitungsformen zu öffnen.

Asset Based Credit - Sicherheit durch Umlaufvermögen

Auch assetbasierte Kredite bieten KMU-Lösungen – beispielsweise Industriebetrieben, Onlinehändlern oder dem stationären Handel. Denn bei Asset Based Credit dienen werthaltige Objekte als Kreditsicherheiten. Neben mobilem Anlagevermögen wie Maschinen gehört dazu auch das Umlaufvermögen, das bei klassischen Finanzierungen meist nicht berücksichtigt wird – z. B. Rohstoffe, Handelsgüter, Lagerbestände aber auch Sachwerte oder eine Grundschuld. Bonität spielt bei objektbasierten Krediten eine untergeordnete Rolle, zudem ist auch dieses Finanzierungsmodell auf Schnelligkeit ausgelegt. So unterbreitet ein versierter Anbieter nach einer ersten Schreibtischbewertung der vorhandenen Assets meist innerhalb von zwei Tagen ein vorläufiges Finanzierungsangebot. Steht nach einem Besuch vor Ort und der Prüfung von Assets und Unternehmen der Vertrag, kann der Kredit in der Regel innerhalb von zwei bis vier Wochen bereitgestellt werden.

Eine entscheidende Zugangsvoraussetzung zu assetbasierten Krediten ist die Qualität des mobilen Anlage- und des Umlaufvermögens. Ersteres muss – analog zu SLB – aus werthaltigen, mobilen und sekundärmarktfähigen Maschinen- und Anlagenparks bestehen. Soll Umlaufvermögen zur Besicherung dienen, müssen diese Objekte wertbeständig und marktgängig sein sowie in ausreichender Stückzahl vorliegen. Damit scheiden Einzelprodukte, verderbliche Waren oder unfertige Fabrikate als Sicherungsgüter aus.

Asset Based Credit in der Praxis

Ein junger Onlineanbieter für E-Bikes war auf der Suche nach einer Finanzierung für sein Warenlager. Durch einen unabhängigen Berater erfuhr das Unternehmen von der Finanzierungsalternative Asset Based Credit. Schnell wurde der Kontakt mit dem Finanzierer hergestellt. Der prüfte die Lagersituation und analysierte den Bestand des Onlinehändlers. Dabei zeigte sich, dass durch einen objektbasierten Kredit bisher ungenutzte Skonti ausgeschöpft und die Lieferfähigkeit signifikant verbessert werden könnten. Daneben war mit günstigeren Konditionen im Einkauf durch die Abnahme größerer E-Bike-Bestellungen zu rechnen. Aufgrund dieser Aussichten wurde das Engagement weiter vorangetrieben. Bei der Asset-Prüfung kam eine digitale Lösung zum Einsatz, die mit dem ERP- und Warenwirtschaftssystem des Händlers verbunden wurde. Dies vereinfachte und beschleunigte den Analyseprozess und erleichtert das künftige Wertentwicklungs-Monitoring der Objekte. Durch Asset Based Credit fand der E-Mobility-Anbieter somit einen agilen Ansatz, um der starken saisonalen Nachfrage mit einem gut gefüllten Warenlager zu begegnen.