



Mit unserer Unterstützung
kommen Sie ans Ziel!

Die Corona-Krise erfordert neue Ansätze in der Finanzierung

Aktuelle Umfragen zeigen: Die Stimmung im Mittelstand ist gedrückt, die weiteren Aussichten unsicher, die Finanzierung oft schwierig. Da Weiterentwicklung heute wichtiger ist denn je, brauchen KMU Ansätze, die auch in angespannten Zeiten greifen. Maturus Finance bietet mit seinen objektbasierten Finanzierungen solche Lösungen.

Wie mittelständische Unternehmen unter der andauernden Corona-Krise leiden, zeigt sich deutlich an der Frühjahrsumfrage der Creditreform Wirtschaftsforschung. Demnach haben sich Auftragslage und Umsätze empfindlich verschlechtert. Der Creditreform Geschäftsklimaindex (CGK) sank auf seinen niedrigsten Wert seit über zehn Jahren. Er beträgt aktuell nur noch 1,8 Punkte. Zum Vergleich: Im Vorkrisenjahr 2019 lag der CGK bei über 22 Prozent. Besonders das Winterhalbjahr 2020/2021 hat an den Kräften der befragten Unternehmen gezehrt. Mehr als jedes dritte verzeichnete in dieser Zeit einen Umsatzrückgang. Entsprechend schrumpfte das Eigenkapital zusammen: Fast ein Drittel der Befragten ist nur noch mit einem Eigenkapitalanteil von unter zehn Prozent ausgestattet.

Die Aussichten hellten sich der Studie zufolge für die nächsten Monate zwar etwas auf – knapp 30 Prozent der Firmen rechnen mit steigenden Aufträgen bis Jahresende. Doch letztendlich blieben viele Unsicherheiten.

Kredithürden als zusätzliche Erschwernis

Zu den Unwägbarkeiten zählt auch die Bankfinanzierung. Dies zeigt die aktuelle KfW-ifo-Kredithürde. Der Zugang von KMU zu regulären Krediten werde seit Beginn der Corona-Krise immer schwerer. In der Befragung beschreiben mittlerweile fast 23 Prozent der Mittelständler das Verhalten der Banken als „restriktiv“. Von der Krise hart getroffene Branchen kämpfen mit noch höheren Hürden: Im Einzelhandel berichten fast 28 Prozent von Restriktionen. Verständlich, dass die Zahl der mittelständischen Unternehmen, die überhaupt in die Verhandlung mit den Banken gehen, immer weiter

sinkt. Laut der Studie bilden KMU nur noch einen Anteil von 20,6 Prozent der Unternehmen in Kreditverhandlungen. Staatliche Corona-Hilfen seien für viele Betriebe aussichtsreicher.

Staatshilfen kompensieren aber bestenfalls Verluste und helfen, den Betrieb durch die akute Krise zu manövrieren. In absehbarer Zeit laufen diese Zuschüsse zudem aus. Der deutsche Mittelstand steht jedoch abseits von Corona noch vor einer ganzen Reihe an Herausforderungen: Viele Branchen befinden sich mitten im Strukturwandel, das Geschäft verlagert sich immer mehr in den Online-Bereich, Kundenbedürfnisse verändern sich, Mobilitäts- und Energiewende fordern ihren Tribut. Hinzu kommt der anstehende Generationswechsel in vielen Betrieben. All dies erfordert umfassende Investitionen in Betriebsstrukturen, Prozesse und Geschäftsmodelle. Doch gerade im Bereich der Investitionen sind Unternehmen vorsichtig geworden. Das zeigt auch die Creditreform Frühjahrsumfrage. Demnach sind nur noch etwas über 51 Prozent der Betriebe zu Investitionen bereit. Angesichts der schweren Krise und der unsicheren mittelfristigen Perspektive ist die Zurückhaltung verständlich. Nichtsdestotrotz werden damit die Konkurrenz- und Zukunftsfähigkeit aufs Spiel gesetzt, denn die Corona-Pandemie hat den allgemeinen Wandel weiter beschleunigt. Dabei gibt es Finanzierungsalternativen und Partner, die aktuell unterstützen können.

Objektbasierte Finanzierung bietet Lösungen

Ein Partner, der Mittelständlern auch in schwierigen Situationen Lösungen bereitstellt, ist das Hamburger Unternehmen Maturus Finance. Der 2005 gegrün-

dete bankenunabhängige Finanzierer ist ein Pionier der objektbasierten Ansätze. Diese innovativen Lösungen verhelfen KMU bonitätsunabhängig zu Liquidität. Dabei bilden Vermögensgegenstände der Unternehmen wie Maschinen oder Rohstoffe die Finanzierungsgrundlage. Dadurch greifen die Ansätze selbst in anspruchsvollen Situationen wie der Sanierung oder der Insolvenz. Maturus Finance ist deutschlandweit und in Österreich für Produzenten und Händler im Einsatz. Zwei zentrale Ansätze aus dem Lösungskatalog der Hamburger sind Sale & Lease Back sowie Asset Based Credit.

Über gebrauchte Maschinen finanzieren: Sale & Lease Back

Sale & Lease Back (SLB) unterstützt Unternehmen dabei, Mittel durch reine Innenfinanzierung freizumachen. Das funktioniert wie folgt: Ein produzierender Mittelständler verkauft seinen werthaltigen Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrpark an Maturus Finance und least ihn sofort im Anschluss wieder zurück. Dadurch wird dringend benötigte Liquidität für Investitionen oder zur Krisenabwehr frei. Oft können zudem stille Reserven gehoben werden. Durch das sofortige Zurückmieten der Objekte verbleiben diese ununterbrochen im Betrieb, der Geschäftsalltag wird nicht beeinflusst.

Bei SLB können sich Mittelständler außerdem auf eine hohe Geschwindigkeit verlassen. Liegen alle Belege rechtzeitig vor, dauert es vom ersten Angebot bis zur finalen Auszahlung des Kaufpreises meist nur wenige Wochen. Damit die Finanzierung jedoch greifen kann, müssen die Vermögensgegenstände des Unternehmens mobil, werthaltig, gängig und zahlreich sein. Sonder- und Einzelanfertigungen oder Prototypen scheiden im Rah-

men von SLB aus. Anlagen dürfen zudem nicht unumkehrbar mit der Produktionshalle verbaut sein.

Mehr Optionen in der Kreditbesicherung – Asset Based Credit

Die von Maturus Finance vermittelten, objektbasierten Kredite bieten Lösungen für Industriebetriebe, stationäre Händler und E-Commerce-Anbieter. Was sie dabei von regulären Bankkrediten abhebt, sind die umfassenden Möglichkeiten in der Besicherung. Vom Maschinen- und Fuhrpark über Rohstoffe oder das Warenlager bis hin zu Sachwerten und Immobilien: Im Prinzip kann die gesamte Bandbreite der im Unternehmen in Form von Anlage- und Umlaufvermögen gebundenen Wirtschaftsgüter als Kreditsicherheit genutzt werden.

Entscheidend für das Zustandekommen der Finanzierung ist die Qualität der Sicherungsgüter. Bei Rohstoffen oder Fertigwaren muss es sich um marktgängige Güter handeln. Einzelprodukte, verderbliche Waren oder unfertige Fabrikate sind keine geeigneten Sicherheiten.

Durch den starken Objektbezug spielt die aktuelle Bonität auch bei Asset Based Credit eine untergeordnete Rolle. Hinzu kommt die Verfügbarkeit der Darlehen meist innerhalb weniger Wochen. Daher eignen sich die kurz- bis mittelfristigen Spezialkredite für eine ganze Reihe von Herausforderungen: von der Überbrückung aktueller Flauten und saisonaler Schwankungen über die Auftragsvorfinanzierung bis hin zur Anschaffung neuer Technologien, der Umstrukturierung oder der Insolvenz.

Weitere Informationen:
www.maturus-finance.com



Lösungen, wenn
die Bank schon
abgesagt hat

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

Herr von der Goltz, vor welchen Herausforderungen steht der Mittelstand heute in Sachen Finanzierung?

Seit Jahren wird die Finanzierung von Unternehmen über die Hausbank komplizierter: Schärfere gesetzliche Regularien, ein langes Zinstief und der generelle Wandel am Finanzierungsmarkt haben die Kredithäuser vorsichtig gemacht. Mit Corona kamen weitere Unsicherheiten hinzu: Viele Banken erwarten massive Kreditausfälle und fahren die Neuvergabe weiter zurück. Eine bedenkliche Entwicklung, denn gerade jetzt brauchen viele KMU Liquidität, um den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten, wichtige Zukunftsprojekte umzusetzen oder das Unternehmen neu aufzustellen.

Wer leidet unter dieser Entwicklung am stärksten?

Die Lage ist besonders für Unternehmen schwierig, die über keine Top-Bonität verfügen. Schon länger haben sie kaum noch Zugang zu Bankkrediten. Die Corona-Krise hat dies noch verschärft: Viele Banken bilden massive Rückstellungen und verstärken ihr Risikomanagement. Es werden nicht nur weniger Kredite vergeben, bestimmte Branchen wie die Automotive-Zulieferindustrie werden oft generell von einer Neuvergabe ausgeschlossen.

Wie unterstützen Sie und Ihr Team betroffene Betriebe?

Unser Ziel ist es, mittelständischen Unternehmen eine Ergänzung zum klassischen Hausbankkredit zu bieten. Dabei fokussieren wir uns nicht auf die Bonität einer Firma, sondern betrachten die Werte, die im Unternehmen tatsächlich greifbar sind. Also: werthaltige Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge oder handelsfähige Lagerbestände. Deshalb finden wir oft individuelle und kurzfristige Lösungen, wenn die Bank bereits abgesagt hat.

Praxisfall I: E-Bike-Geschäftsmodell zeitgemäß finanziert

Das junge Unternehmen Rebike Mobility aus München setzt auf den aktuellen E-Bike-Trend. Dazu hat das Start-up ein Geschäftsmodell entwickelt, das ein Online-E-Bike-Abo mit Verleihstationen in beliebigen Ferienregionen und schließlich dem Verkauf der gebrauchten E-Bikes verbindet. Das Angebot wird von den Kunden sehr gut angenommen, das Unternehmen wächst rasant. Die steigende Nachfrage muss allerdings bedient werden – immer mehr E-Räder sind für die Verleihangebote zu finanzieren. Ein konventionelles Bankdarlehen schied für das junge Unternehmen aus. Die Hürden waren zu hoch, der Prozess zu langsam. Im objektbasierten Asset Based Credit fand man eine Alternative. Mit dem ausgeklügelten Geschäftsmodell, dem zuverlässigen Management und den hochwertigen und wertbeständigen E-Bi-

kes waren die Voraussetzungen gegeben: Die Finanzierung kam zustande. Durch die finanziellen Mittel im einstelligen Millionenbereich kann Rebike seinen Warenbestand ausbauen und sich weiterentwickeln. Die E-Bikes aus den Lagern und Abonnements des Anbieters, die nicht mehr unter einem Eigentumsvorbehalt eines Lieferanten liegen, dienen als Kreditsicherheit.

Praxisfall II: Spezialkredit unterstützt E-Scooter-Sharing

Das Berliner Unternehmen TIER ist ein führender Anbieter im Bereich der Mikromobilität. Es stellt E-Scooter und E-Mopeds zur Kurzzeitmiete über eine App bereit. In mehr als 70 Städten und über neun europäischen Ländern steht dieser Service mittlerweile zur Verfügung. Das noch junge Unternehmen agiert in einer

kapitalintensiven Branche, ist dabei vor allem auf Risikokapital sowie bankenunabhängige Finanzierungen angewiesen und ständig auf der Suche nach innovativen Ansätzen. So stieß TIER schließlich auf Maturus Finance und das Modell Asset Based Credit. Da hierfür die wertbeständigen E-Scooter der Firma viel wichtiger sind als die Geschäftszahlen und der Bonitätsindex, standen die Chancen auf eine Finanzierung gut. Zudem gab es aufseiten von TIER ein nachhaltiges und in vielen Städten bewährtes Gesamtkonzept, ein erfahrenes Gründerteam und den Rückhalt durch starke Eigenkapitalgeber. So konnte letztlich ein Spezialkredit von mehreren Millionen Euro vermittelt werden. Das Kapital wird genutzt, um die E-Scooter-Flotte um die neueste Fahrzeuggeneration zu erweitern und die Marktposition weiter auszubauen.