

UNTERNEHMENSACHFOLGE

# Bank + alternative Finanzierung = Kaufpreisfinanzierung

Trotz Niedrigzinsen sind alternative Finanzierungen ein fester Bestandteil im Finanzierungsmix geworden. Auch bei der Kaufpreisfinanzierung ergibt die Kombination von Bank- und alternativem Finanzierungspartner durchaus Sinn.

TEXT Carl-Jan von der Goltz

**F**in wahrer Fall, stellvertretend für jährliche ähnliche Konstellationen: Ein mittelständisches Unternehmen in Ostdeutschland ist seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Metallbearbeitung tätig. Rund 75 Mitarbeiter fertigen mit modernen CNC-gesteuerten Maschinen hochpräzise Drehteile und Baugruppen aus Messing. Vor einigen Jahren war der Betrieb ein Sanierungsfall. Wie viele ostdeutsche Firmen hatte die Firma mit den Nachwehen der Überinvestition Ende der 90er Jahre zu kämpfen. Die Verschuldung stand in keinem

Verhältnis zur Unternehmensgröße bzw. zur Gesamtleistung. Die finanzielle Lage war über eine lange Zeit stark angespannt, die Kontokorrentkreditlinie dauerhaft ausgelastet. Das Unternehmen befand sich in einer Art Dauersanierung. Außergewöhnliche Sanierungsmaßnahmen mit den Gläubigerbanken scheiterten und hatten letztendlich die Kündigung der Geschäftsbeziehung zur Folge. Im Rahmen eines Asset Deals erwarb ein strategischer Investor den Betrieb und richtete ihn neu aus. Der Mittelständler entwickelte sich nach umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen wieder gut, Umsatz und Rendite lagen wieder im Plan. Das Team stand hinter dem neuen Management und gemeinsam schaffte man einen nachhaltigen Turnaround. Ein Exit des strategischen Investors war von Anfang an angeht, doch wie konnte dieser finanziert werden?

**Unterstützung für die Hausbankfinanzierung**  
Eine Unternehmensberatung sollte eine Finanzierung zur Ablösung des Gesellschafters suchen. Der strategische Investor war bis dato alleiniger Inhaber des Unternehmens. Für den angestrebten Geschäftsführer bestand somit die Möglichkeit, den Betrieb zu übernehmen und den Gesellschafter auszu zahlen. Bezüglich der Ablösesumme und des Zeitpunkts der Übertragung waren sich die Beteiligten bereits einig. Aufgabe war es, eine geeignete Finanzierungsstruktur für die Bezahlung des Kaufpreises in Höhe von 1,25 Millionen Euro zu schaffen. Die Berater setzten dabei auf einen Mix aus Bank und alternativer Finanzierung. Die neue Hausbank stellte etwa 500.000 Euro, besichert auf das freie Grundstück, zur Verfügung. Da das Unternehmen zudem über einen werthaltigen und größtenteils abgezahlten

Maschinenpark verfügte, bot sich eine „Sale & Lease Back“-Finanzierung an. Es handelte sich um mehrere werthaltige und zweitmarktfähige Maschinen, die in der Metallbearbeitung zum Einsatz kommen. Anhand des Maschinengutachtens wurde ein Kaufpreis in Höhe von 600.000 Euro angeboten. Innerhalb weniger Wochen lagen alle benötigten Unterlagen vor und die vereinbarte Summe konnte ausgezahlt werden – die Nachfolge gelang.

Etwa 227.000 Unternehmensnachfolgen stehen bis 2020 bei kleinen und mittleren Betrieben (KfW-Mittelstandspanels. Ergebnis des KfW-Mittelstandspanels. Nicht selten scheitern Nachfolgen, weil Übergeber den Wert ihres Betriebs viel höher beurteilen als ein möglicher Interessent. Sind sich die Beteiligten über die Rahmenbedingungen einig, ist jedoch gerade die Finanzierung des Kaufpreises oft ein großer Knackpunkt. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge. Trotz niedriger Zinsen und allgemein guter Finanzierungsbedingungen hat mit 54 Prozent mehr als jeder zweite mögliche Nachfolger den IHKs zufolge Schwierigkeiten mit der Finanzierung des Unternehmenskaufpreises.

# GEHALTER



Mittelstandsfinanzierung neu gestalten. Alternative Lösungen anbieten. Ganz einfach digital. Mit allen Gestaltungsmöglichkeiten neuester Technik – das ist es, was uns von creditshelf täglich neu motiviert. Was uns einzigartig macht. Und unsere Kunden begeistert.

Welches der Modelle im Einzelfall geeignet ist, hängt von vielen Faktoren ab. Dazu gehören zum Beispiel die Branche, das generelle Geschäftsmodell, die Kundenstruktur und die Strategie. Die objektbasierte Finanzierung Sale & Lease Back kann für produzierende Unternehmen eine passende Ergänzung sein, denn damit lässt sich der Kaufpreis über eine reine Innenfinanzierung realisieren. Die gebrauchten Maschinen und Anlagen werden z.B. an einen Spezialisten wie Maturus Finance verkauft und der Kaufpreis ausgezahlt. Im Anschluss least der Betrieb die Maschinen sofort wieder zurück. Stille Kapitalreserven des Betriebes werden gehoben und es erfolgt eine schnelle, flexible Zufuhr von Liquidität. Diese finanziellen Mittel sind ohne Einschränkungen verfügbar, z.B. für die Gestaltung der Kaufpreislösung oder die Auszahlung von Gesellschaftern.

## Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung

Ein weiterer Vorteil von Sale & Lease Back ist, dass die Finanzierung bonitäts- und bankenunabhängig funktioniert. Das Augenmerk liegt bei diesem Ansatz nicht auf der Bonität des Unternehmens, sondern auf der Werthaltigkeit des vorhandenen Maschinenparks. Die zu finanzierenden Güter müssen außerdem zweitmarktfähig und mobil sein. Es kann so gelingen, eine Nachfolgefinanzierung oder generell eine Unternehmenstransaktion auch für Betriebe ohne Topbonität zu realisieren. ■

**CARL-JAN VON DER GOLTZ**  
ist Geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH aus Hamburg. Maturus Finance bietet seit 2005 rein objektbasierte Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen an. [info@maturus.com](mailto:info@maturus.com)

