

Finanzen

Nachfolge

Internationalisierung

Digitalisierung

Carl-Jan von der Goltz

# Deutsche Finanzierungs- landschaft im Wandel

**Mittelständler setzen verstärkt auf bankenunabhängige Modelle**

27. September 2018

## Deutsche Finanzierungslandschaft im Wandel

### Mittelständler setzen verstärkt auf bankenunabhängige Modelle

Deutschland erlebt einen schleichenden, aber gravierenden Wandel der Finanzierungslandschaft. Banken sind nach wie vor ein wichtiger Finanzierungspartner, aber seit einigen Jahren sind alternative Modelle auf dem Vormarsch. Man schaue sich nur an, welche Wachstumsraten Factoring, Leasing und Co. jährlich haben. Galt ein Unternehmer vor zehn Jahren fast noch als Exot, wenn er diese Finanzierungsformen nutzte, haben alternative Modelle und Geldgeber heute einen festen Platz in vielen strategischen Finanzierungsportfolien. Dieser Wandel wird sich fortsetzen – die Spielregeln ändern sich. Banken werden künftig aufgrund der Regulatorik bei vielen Finanzierungsanlässen noch weniger Spielraum haben. Ein Beispiel: Mit Einführung von IFRS 9 (International Financial Reporting Standard 9) muss jedes einzelne Engagement in der Bilanz zum aktuellen Marktwert angesetzt werden, was eine höhere Hinterlegung von Eigenkapital zur Folge haben wird. Der Druck steigt, zum Beispiel Sanierungsengagements mit einhergehendem Wertberichtigungsbedarf, weiterzuverkaufen. Es ist zudem davon auszugehen, dass Banken kaum neue Kreditengagements begleiten, die aus ihrer Sicht risikobehaftet sind. Die Folge: Bei der Vergabe wird die Bonitätsschere noch deutlich weiter auseinander gehen. Andere Finanzierungspartner werden diese Lücke zunehmend schließen: Bonitäts- und bankenunabhängige Anbieter, FinTechs sowie verschiedene Player am Kapitalmarkt.

#### Stille Reserven heben

Der Markttrend verspricht Unternehmen flexiblere Finanzierungsstrukturen und oft eine schnellere Liquiditätsbeschaffung – und das nicht nur für gute Bonitäten. Anlässe, um an der eigenen Finanzierungsstruktur zu arbeiten und diese breiter aufzustellen, gibt es viele – zum Beispiel Umstrukturierungen, Optimierungen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform „Sale & Lease Back“ von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen zum Beispiel eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkhalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen

---

<sup>1</sup> Carl-Jan von der Goltz ist Geschäftsführender Gesellschafter der [Maturus Finance GmbH](#). Das Unternehmen bietet rein objektbasierte Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back bzw. Mietkauf Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen an.

Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants – vertraglich bindende Zusicherungen des Kreditnehmers – flexibel zur Verfügung steht.

### **Objekte im Fokus**

Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen die Objekte, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Somit funktioniert Sale & Lease Back auch bei Sanierungen und unter bestimmten Voraussetzungen sogar in der Insolvenz. Die Maschinen werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstanfrage bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Sale & Lease Back kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein. Die Leasingraten stellen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cash-Flow finanzierbar sind.

Voraussetzung ist ein diversifizierter, universal einsetzbarer, mobiler und werthaltiger Maschinenpark. Damit eignet sich Sale & Lease Back hervorragend für Produktionsbetriebe, wie aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, der Nahrungsmittelindustrie, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie oder der Druckindustrie. Außerdem kommt Sale & Lease Back im Bau, der Forst- und Landwirtschaft sowie der Transportlogistik zum Einsatz.

### **Langfristiger Finanzierungsmix nötig**

Das Credo lautet: Es muss eine strategische und breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung mit einem Mix aus Modellen und verschiedenen Geldgebern her, die Mittelständlern ausreichende Mittel für verschiedene Anlässe sichert. Einen bonitäts- und bankenunabhängigen – und damit wirklich alternativen – Baustein im Rahmen dieses Mixes stellt die Innenfinanzierung in Form von Sale & Lease Back des gebrauchten mobilen Anlagevermögens dar. Geeignet für die Finanzierung von Innovationsprozessen, über Wachstum, Nachfolgen bis hin zu Sanierungen, sprich: für alle unternehmerischen Lebenslagen.

### **Praxisbeispiel aus der Branche Metallbearbeitung – Auszahlung eines Gesellschafters**

#### **Die Ausgangslage**

Ein mittelständisches Unternehmen ist bereits seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Metallbearbeitung tätig. Rund 45 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 der Metallbetrieb mit den Nachwehen der Überinvestition Ende der 90er Jahre zu kämpfen. Die Verschuldung des Unternehmens stand in keinem Verhältnis zur Unternehmensgröße beziehungsweise zur Gesamtleistung. Die finanzielle Lage war über eine lange Zeit stark angespannt, die Kontokorrentkreditlinie dauerhaft ausgelastet. Man befand sich in einer Art Dauersanierung.

Außergerichtliche 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. Bei einem Asset Deal, einer Unterart des Unternehmensverkaufs, werden [Wirtschaftsgüter](#) (engl. Assets) eines Unternehmens, wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Patente etc. übertragen.

Der Mittelständler entwickelte sich nach der Umsetzung umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen 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 angedacht, doch wie konnte dieser finanziert werden?

### **Das Vorgehen**

Ein beauftragtes Beratungshaus sollte eine Finanzierung zur Ablösung des Gesellschafters suchen. Der strategische Investor war bis dato alleiniger Inhaber des Unternehmens. Für den angestellten Geschäftsführer bestand somit die Möglichkeit, den Betrieb zu übernehmen und den Gesellschafter auszuzahlen. Bezüglich der Ablösesumme und dem Zeitpunkt der Übertragung waren sich die Beteiligten bereits einig. Aufgabe war es, eine geeignete Finanzierungsstruktur für die Bezahlung des Kaufpreises in Höhe von 1,1 Millionen Euro zu schaffen. Die Berater setzten dabei auf einen Finanzierungsmix 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.

### **Das Ergebnis**

Im Zusammenspiel von Sale & Lease Back und der von der neuen Hausbank zur Verfügung gestellten Finanzierungslinie ließ sich der Investor auszahlen und somit ablösen. Ohne Sale & Lease Back wäre eine geeignete Lösung wahrscheinlich sehr viel schwieriger gewesen und hätte einen längeren Zeitraum in Anspruch genommen. So konnte die Zukunft des Unternehmens gesichert werden.