



nfep-Expertengespräch:

## Alternative Finanzierung in Sondersituationen und Krisenzeiten

Über die Hälfte der kleinen und mittleren Unternehmen hat Schwierigkeiten bei der Nachfolgeregelung, so der DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019. Dabei kämpfen Unternehmer nicht nur mit bürokratischen Hürden, sondern auch die Finanzierung stellt eine große Herausforderung dar: Laut DIHK-Report bereitet es 39 Prozent der Befragten Probleme, die Nachfolge zu finanzieren. Zudem müssen sich viele Unternehmen derzeit oder auch künftig aufgrund der Coronakrise neu aufstellen und wichtige Restrukturierungsmaßnahmen einleiten. Klassische Banken stehen hier wegen verschärfter Regularien oftmals nicht als Finanzierungspartner zur Verfügung. Wir sprachen mit CARL - JAN VON DER GOLTZ, geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH, über mögliche Alternativen in der Unternehmensfinanzierung, auch in Krisenzeiten. Maturus Finance unterstützt Mittelständler seit 2005 mit objektbasierten Finanzierungsmodellen wie Sale & Lease Back.

**Wieso haben Mittelständler derart große Probleme, Unternehmensnachfolgen zu finanzieren?**

Die Banken fokussieren sich seit der Verschärfung der Basel-Regularien stark auf die Risikovermeidung: Sie müssen mehr Eigenkapital für ihre Risikopositionen vorhalten und eine strikte Obergrenze bei der langfristigen Verschuldungsquote beachten. Dadurch wird die Top-Bonität bei den Ratings zur Kreditvergabe zum Hauptkriterium. Unternehmen, die nicht über die geforderte Bonität verfügen, steht der klassische Kreditmarkt deshalb heute oft nicht mehr zur Verfügung. Auch bestimmte Branchen, beispielsweise die Landwirtschaft oder die Automobilindustrie, werden als risikoreich betrachtet und von den Banken häufiger abgelehnt. Doch selbst, wenn Interessent und Verkäufer eine gute Bonität aufweisen, finanziert



CARL-JAN VON DER GOLTZ, **ge-**  
**schäftsführender Gesellschafter, Maturus**  
**Finance GmbH**

die Hausbank die Übernahme insbesondere bei großen Summen oftmals nicht zu 100 Prozent. Ich empfehle Kaufinteressenten deshalb, auf einen Finanzierungsmix und mehrere Partner zu setzen. So erzielt man eine größere Unabhängigkeit und der Kaufpreis lässt sich meist leichter realisieren. Denkbare Mittel wären der klassische Bankkredit, ein Darlehen vom Übergeber, Mezzanine-Kapital oder auch Bürgschaften. Die objektbasierte Finanzierung Sale & Lease Back kann für produzierende Unternehmen eine optimale Ergänzung sein, denn damit lässt sich der Kaufpreis teilweise oder sogar gänzlich über eine reine Innenfinanzierung stemmen.

**Wie funktioniert Sale & Lease Back?**

Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in ihren Hallen stehen. Das Unternehmen verkauft die Objekte und



least sie direkt im Anschluss zurück. So werden stille Kapitalreserven des Betriebs gehoben und es erfolgt eine schnelle, flexible Zufuhr von Liquidität. Ein großer Vorteil: Die Finanzierung funktioniert bonitäts- und bankenunabhängig und zielt hauptsächlich auf die Werthaltigkeit des vorhandenen Maschinenparks ab.

#### Wie ist der Ablauf bei der Finanzierungsanfrage?

Unternehmen, die sich für eine Sale-G-Lease-Back-Finanzierung interessieren, schicken uns einen aktuellen und detaillierten Leasing- und Anlagenspiegel. Von renommierten Gutachtern wird dann der Wert der Assets ermittelt, aus dem sich der Ankaufwert und der mögliche Liquiditätszufluss für das Unternehmen ergeben. Innerhalb weniger Tage können wir daraufhin ein erstes Finanzierungsangebot erstellen.

Wenn schlussendlich alles passt und der Mandant sein Geld erhalten hat, kann er damit uneingeschränkt wirtschaften und es beispielsweise für die Nachfolgefinanzierung einsetzen. Zudem stärkt er mit dem frischen Kapital seine Eigenkapitalquote und verbessert die Bonität, was wiederum einen zusätzlichen Hebeleffekt bezüglich zusätzlicher Kreditanfragen bei Banken oder anderen Finanzierern bringen kann.

#### Welche Voraussetzungen müssen bei den Unternehmen gegeben sein?

Bei den infrage kommenden Anlagen darf es sich nicht um Einzelmaschinen oder Prototypen handeln. Wir gehen immer von einem mobilen, werthaltigen Maschinenpark aus. Die zu finanzierenden Güter müssen außerdem universal einsetzbar und zweitmarktfähig sein. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 400.000 und 15 Millionen EUR, in Einzelfällen auch darüber. Dabei kommen neben Maschinen und Anlagen des produzierenden Gewerbes auch Objekte wie Baumaschinen, Spezialmaschinen aus der Land- und Forstwirtschaft oder Spezialfahrzeuge von Logistikunternehmen in Betracht.

#### In welchen Branchen bietet sich eine Finanzierung über Sale & Lease Back an?

Sale & Lease Back kommt vor allem in produzierenden Unternehmen zum Einsatz, so zum Beispiel im Maschinenbau, in der Metallbe- und -verarbeitung, in der Kunststoff- und der Holzindustrie, in der Lebensmittel-, Textil- oder Druckindustrie. Doch auch Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau, aus der Land- und Forstwirtschaft oder aus dem Transportwesen nutzen Sale & Lease Back zur Liquiditätsgewinnung.

#### Sehen Sie besonderen Finanzierungsbedarf aufgrund der Coronakrise?

Gerade vor dem aktuellen Hintergrund und angesichts des daraus resultierenden Konjunkturerinbruchs stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, sich für die Zukunft neu aufzustellen. Auch die Anpassung an veränderte Marktbedingungen – sei es infolge von wirtschaftlichen oder geopolitischen Veränderungen – und an ein verändertes Konsumverhalten zwingen die Betriebe mitunter zu Restrukturierungsmaßnahmen. Für diese Investitionen und Prozesse hat der Mittelstand insbesondere nach der Coronakrise nicht unbedingt ausreichende finanzielle Mittel parat.

Das 16. Restrukturierungsbarometer, das das Finanzmagazin FINANCE in Zusammenarbeit mit dem Beratungshaus Struktur Management Partner veröffentlicht hat, gibt für solche Sondersituationen keine gute Prognose ab: Nicht nur, dass die befragten Experten einen rasanten Anstieg der Restrukturierungsfälle bescheinigen, sondern die Hälfte bestätigt auch eine kritischere Prüfung bei neuen Kreditengagements wegen zunehmender Krisenfälle. Dementsprechend schätzt auch die Hälfte der befragten Spezialisten die Finanzierbarkeit von Restrukturierungsfällen als schwierig oder sehr schwierig ein. Die Bereitschaft der Banken, Restrukturierungsfälle zu finanzieren, nimmt also deutlich ab und dürfte jetzt, da die Krise immer mehr spürbar wird, noch weiter abnehmen. Hier bietet der Verkauf von Anlagevermögen ebenfalls eine schnelle und flexible Lösung, das benötigte Kapital zu beschaffen. Der Faktor Zeit spielt in diesen Fällen oft eine wichtige Rolle. Bei uns als bankenunabhängigem Finanzierer sind die Entscheidungswege wesentlich kürzer als bei den klassischen Geldhäusern. Im

Durchschnitt benötigen wir vom Erstkontakt bis zur Auszahlung sechs bis acht Wochen.

**Gibt es auch eine Lösung für Unternehmen ohne Produktionsanlagen, Maschinen oder Fuhrpark?**

Für solche Fälle bietet die Lagerfinanzierung eine Option abseits des klassischen Bankkredits. Gerade mittelständische Händler und Produzenten haben vom Einkauf über die Produktion bis zum Verkauf viel Kapital im Unternehmen gebunden. Solche Objekte können genutzt werden, um alternative Kredite für den Betrieb zu besichern.

Zum beleihbaren Umlaufvermögen zählen wir wertbeständige und sekundärmarktfähige Handelsgüter sowie werthaltige Lagerbestände. Einzelprodukte, verderbliche Waren oder unfertige Produkte scheiden als Sicherheit aus. Die Tauglichkeit und den Beleihungswert der Assets ermitteln wir individuell, transparent und zeitnah. Dazu vernetzen wir uns unter anderem mit den Warenwirtschaftssystemen der Unternehmen und analysieren den Warenumsatz der vergangenen sechs bis zwölf Monate. Auch die aktuelle Bilanz und die betriebswirtschaftliche Auswertung des Unternehmens spielen eine Rolle. Die eigentlichen Kredite werden dann über eine Fronting-Bank vermittelt. Die „Lagerdarlehen“ eignen sich ebenfalls in Son-

dersituationen oder für flexible Brückenfinanzierungen, beispielsweise zum Abfedern von Saisoneffekten oder zum Sichern lukrativer Skonti im Einkauf.

**Was raten Sie Mittelständlern in Sachen Unternehmensfinanzierung für die Zukunft?**

Mittelständler sollten sich jetzt die Zeit nehmen, ihre Finanzierungsstruktur für die Zukunft anzupassen und sich mehrere Geldgeber an Bord zu holen. Denn klassische Finanzinstitute haben aufgrund strikterer Regulierungen ihre Regeln für die Kreditvergabe verschärft, Bonität wird dabei zum zentralen Kriterium. Um die Liquidität für eine flexible Unternehmensführung dauerhaft sicherzustellen, sollten sich Mittelständler deshalb heute mit ergänzenden, bankenunabhängigen Modellen wie Factoring oder unbesicherten Fintech-Krediten beschäftigen, natürlich immer als ergänzende Instrumente zur klassischen Bankenfinanzierung. ■

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte MAXIMILIAN KLEYBOLDT vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V. ([www.nfep.de](http://www.nfep.de)).

Anzeige

## Finanzsoftware GmbH

### Professionelle Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung

Wir bieten mathematisch hochwertige, anbieterneutrale Software für Finanzplanung und Ruhestandsplanung an.

Zu unseren Kunden zählen ausgebildete Finanzplaner, qualifizierte Finanzberater und Makler, Steuerberater und Banken.

#### XPS-Privatfinanz

NEU

die webbasierte Finanzplanungssoftware für Berater und Kunden.

#### XPS-Vermögensplaner

für die integrierte Finanzplanung. Excel-basiert, schnell und einfach im Handling.

#### XPS-Rentenplaner

für die Ruhestandsplanung mit leistungsfähigem Optimierer und Beratungsprotokoll.

#### XPS-Finanztools

für die Standardaufgaben. Tools für den Finanzberater als Online- oder Offline-Lösung.