



Wie sichern Mittelständler künftig ihre Finanzierung?

Viele Experten und Unternehmen sind sich einig: Banken werden zurückhaltender bei der Kreditvergabe. Kein Wunder, denn die Häuser stehen unter Druck. Doch wie können kleine und mittelständische Unternehmen in dieser Situation die Finanzierung der für sie wichtigen Investitionen sicherstellen?

Experten sehen die Bankenlandschaft derzeit in ihrem vielleicht größten Umbruch: Der Bankenreport von Oliver Wyman spricht beispielsweise davon, dass von derzeit knapp 1.600 Banken hierzulande in 10 bis 15 Jahren nur noch maximal 300 übrig geblieben sein könnten. Das hat verschiedene Gründe: So kranken die traditionellen Häuser häufig an langen Entscheidungswegen und komplizierten internen

Die traditionellen Häuser kranken häufig an langen Entscheidungswegen und komplizierten internen Abläufen und Prozessen. Viele Konkurrenten wie etwa FinTechs sind schneller.

Abläufen und Prozessen. Viele Konkurrenten sind schneller: Dienstleister aus der Financial Technology, sogenannte FinTechs, Auslandsbanken, Finanzierer mit alternativen Modellen und sogar globale Technologiekonzerne. In den letzten Jahren hat sich eine agile Konkurrenz am Finanzierungsmarkt entwickelt, die die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen weiß und mit smarten Ansätzen, Flexibilität und Geschwindigkeit punktet.

Kredite werden für KMU zum Problem

Was die Lage der Banken zusätzlich erschwert, sind das Zinstief der letzten Jahre und die immer strenger werdenden Regulierungen. Die sehen unter anderem vor, dass

Kreditinstitute mehr Eigenkapital für Risikopositionen hinterlegen müssen und eine strikte Obergrenze für die langfristige Verschuldungsquote zu beachten haben. Vor allem kleinere Unternehmen bekommen das zu spüren, wenn sie Kredite anfragen. Dies bestätigten kürzlich auch die Experten von Euler Hermes, TRIB Rating und Moody's in einer gemeinsamen Studie. Demnach würden die finale Umsetzung der Regulierungsmaßnahmen von Basel III und das anstehende Basel IV das Interesse der Banken an der Kreditvergabe in vielen Fällen weiter verringern. Vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), die über keine Top-Bonität verfügten, täten sich die Kredithäuser schwer. Aber gerade der Mittelstand in Europa sei auf Banken angewiesen wie sonst kaum irgendwo – 70% der KMU sind hier von Krediten abhängig. Durch diese Situation hat sich laut Euler Hermes bei europäischen Mittelständlern eine Finanzierungslücke von 400 Mrd.

Euro aufgetan. Und das trotz der sehr niedrigen Zinsen der letzten Jahre.

Alternativen: Finanzierungen wie Sale & Lease Back

Einen Ausweg aus der verfahrenen Situation sehen die Experten in der wachsenden Vielfalt am Finanzierungsmarkt und den zunehmenden Alternativen zum Bankkredit. Auch das sogenannte Sale & Lease Back gehört zu solchen alternativen Finanzierungsansätzen. Das Modell ist rein objektbasiert und bankenunabhängig. Die Objekte, auf die der Finanzierungsansatz abstellt, sind werthaltige Maschinen- und Anlagenparks. Gerade in produzierenden Betrieben binden Maschinen meist erhebliches Kapital, auf das aber im Normalfall nicht so leicht zugegriffen werden kann: Dazu müssten die Anlagen verkauft werden und stünden dem Unternehmen dann schlicht nicht mehr als Produktionsmittel zur Verfügung. Mit Sale & Lease Back lassen sich diese stillen internen Reserven jedoch effektiv heben. Dazu werden die Maschinen und Produktionsanlagen zwar ebenfalls an einen Finanzierer verkauft, aber vom Unternehmen sofort im Anschluss vom Käufer wieder zurückgeleast. So verlässt während des gesamten Vorgangs keine einzige Maschine die Halle – dennoch wird gebundenes Kapital freigemacht und in schnell verfügbare liquide Mittel umgewandelt. Diese Mittel stehen dann ohne Einschränkung für wichtige Investitionen, beispielsweise in neue Technologien, zur Verfügung. Ein weiterer Aspekt: Das Augenmerk liegt nicht wie bei Bankkrediten auf der Bonität des Betriebes. Wichtig sind einzig die Werthaltigkeit und Mobilität der Maschinen. Außerdem sollte es sich um gängige Anlagen oder Maschinenparks und nicht um Einzelmaschinen oder Sonderanfertigungen handeln.

Für wen eignet sich der Ansatz – Und wann?

Sale & Lease Back ist für produzierende Mittelständler aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen interessant: Metall- und Kunststoffbranche, Nahrungsmittelindustrie, Textilproduktion und Verpackungsindustrie sowie für Bau-, Forst-, Landwirtschafts- und Logistikbetriebe. Speziell in Sondersituationen

eignet sich Sale & Lease Back. Das sind beispielsweise Zeiten starker Investitionen in neue Technologien und Geschäftsbereiche, Transformations- und Wachstumsprozesse, Unternehmensnachfolgen, Restrukturierungen und sogar Sanierungen.

Der Weg zur Finanzierung mittels Sale & Lease Back

Der erste Schritt ist eine vorläufige Bewertung des gesamten Anlagevermögens eines Betriebes. Diese kann entweder in Form einer Schreibtischbewertung oder im Rahmen eines detaillierten Anlagen- und Leasingspiegels erfolgen. Auch ein bereits vorliegendes Zeitwertgutachten kann beim Finanzierungspartner eingereicht werden. Hat der Unternehmer ein indikatives Angebot eingeholt und für gut befunden, folgt die exakte Bewertung der Maschinenzeitwerte durch einen Gutachter. Das erstellte Gutachten ist die Grundlage des Sale & Lease Back-Vertrags. Das Unternehmen verkauft nun die Objekte an einen

Anbieter von Sale & Lease Back wie Maturus Finance und least sie direkt zurück. Der Kaufpreis wird überwiesen und steht ohne Auflagen kurzfristig zur Verfügung. Der gesamte Prozess dauert in der Regel nicht länger als ein bis zwei Monate. Die Finanzierung ist für Volumina von 400.000 bis 15 Mio. Euro möglich – in Einzelfällen auch darüber hinaus.

Breit aufgestellte Finanzierung immer wichtiger

Sale & Lease Back bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Option im strategischen Finanzierungsmix. Der kann zum Beispiel aus Eigenkapital, Bankkrediten, Beteiligungen, unbesicherten FinTech-Krediten und alternativen Modellen wie Factoring oder eben Sale & Lease Back bestehen. Durch das Zusammenspiel der verschiedenen spezialisierten Ansätze sind KMU für die unterschiedlichen Situationen und Herausforderungen gewappnet, bleiben handlungsfähig und liquide. Sich nicht mehr nur auf eine Option zu verlassen, erscheint besonders vor dem Hintergrund des eingangs geschilderten Bankenrückgangs in Zukunft ratsam zu sein. ■

Sale & Lease Back ist für produzierende Mittelständler aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbereichen interessant. Es eignet sich speziell in Sondersituationen.



Von Carl-Jan von der Goltz,
Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH

