

Mittelstandsfinanzierung

SCHWERPUNKT SALE & LEASEBACK

Inhalt

Vorwort	3
Herausforderungen der KMU in Deutschland.....	4
Innen- vs. Außenfinanzierung	5
Bankdarlehen	6
Öffentliche Darlehen & Fördermittel	7
Lieferantenkredit.....	8
Leasing	9
Sale & Leaseback (SLB)	10
Sale & Rentback (SRB)	11
Factoring	12
Absatzfinanzierung	13
Mezzanine-Kapital	14
Private Equity	15
Die Zukunft der Unternehmensfinanzierung	16
Fintechs	17



Vorwort



Das Jahr 2021 stellt den deutschen Mittelstand vor seine bislang größte Herausforderung. Der später noch zu beziffernde wirtschaftliche Schaden, der aufgrund der Corona-Krise verursacht wurde, ist allein im deutschsprachigen Raum immens. Die Industrie erlebt einen noch nie zuvor dagewesenen Einbruch ihrer Produktion.

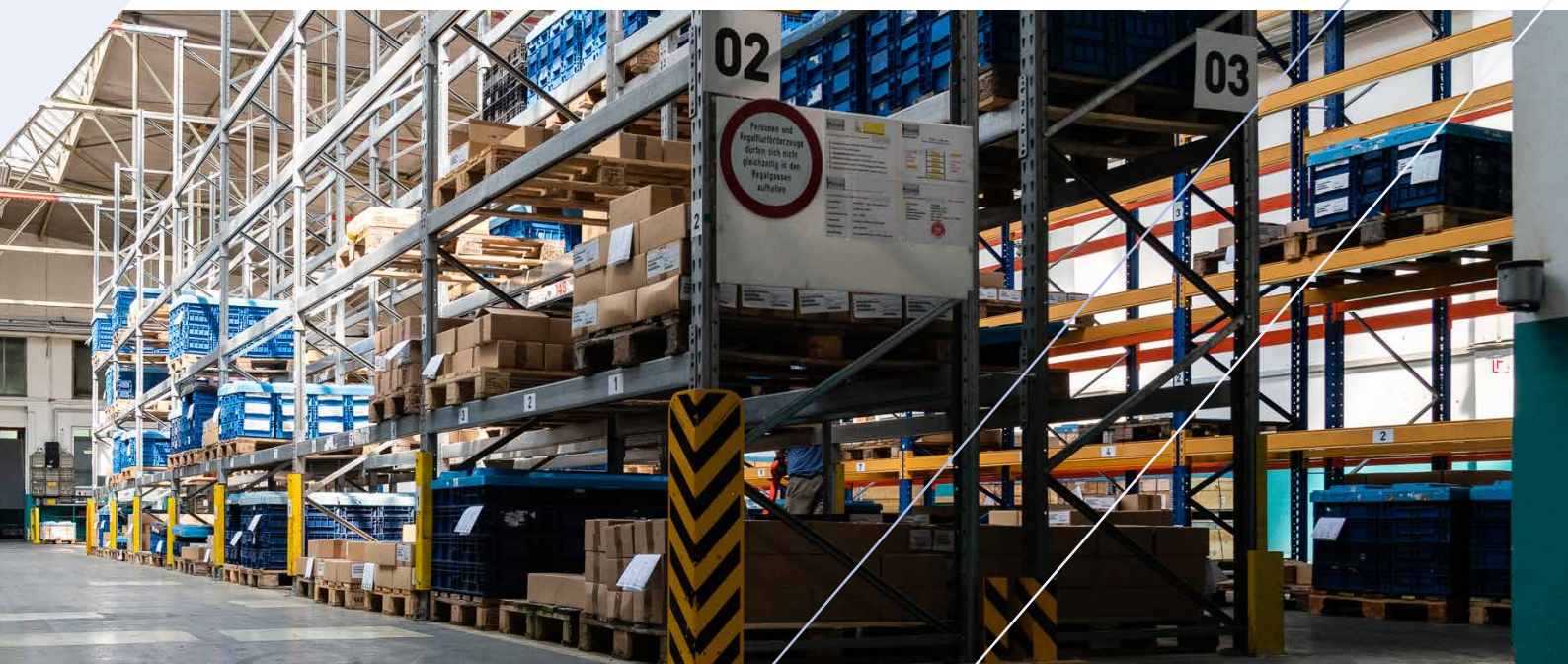
Angesichts der Tragweite der Situation und der beispiellosen, historischen Herausforderung, vor der sie stehen, sind Unternehmer momentan verstärkt auf der Suche nach Möglichkeiten, Liquidität zu generieren.

Vor allem im produzierenden Gewerbe, wie unter anderem dem Maschinenbau, prüfen Firmen branchenübergreifend, wie sie ihren finanziellen Spielraum erhalten, um Lieferketten aufrecht zu halten, Produktion sicherzustellen oder Personal weiterhin halten und ausbauen zu können.

Um in dieser schwierigen Gemengelage Orientierung zu bieten, haben wir diesen Ratgeber für Mittelstandsfinanzierung entwickelt. Er bietet einen Überblick über die gängigsten Finanzierungsarten und stellt hoffentlich eine ebenso informative wie nützliche Entscheidungshilfe dar.

Viel Freude beim Lesen, wünscht Ihr

Clemens Fritzen



Herausforderungen der KMU in Deutschland



Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland stehen derzeit im Wesentlichen vor drei großen Herausforderungen. Durch den gesellschaftlichen Wandel ist das Thema der Nachhaltigkeit immer mehr in den Fokus der Unternehmen gerückt.

Neue gesetzliche Rahmenbedingungen fordern, dass Investitionsentscheidungen auch unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit getroffen werden. Daneben sind Unternehmen seit vielen Jahren vom Fachkräftemangel betroffen, der heute von den Unternehmen noch größere Anstrengungen fordert als je zuvor. Bei der Lösung des Fachkräftemangels müssen die Unternehmen auch stets die digitale Transformation mitberücksichtigen, der sie gegenüberstehen, denn nur mit den entsprechenden Fachkräften kann die digitale Transformation nachhaltig gelingen.

Um den Herausforderungen begegnen zu können, sind kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland bei der Frage ihrer Finanzierung stets besonders gefordert. Viele Unternehmer beklagen, dass die Kreditaufnahme durch Banken schwieriger geworden ist als noch vor einigen Jahren. So stellen Banken und Sparkassen nicht nur mehr formelle Anforderungen, sondern fordern auch immer mehr Sicherheiten für weniger Risiko. Diese Forderungen bzw. dieses Verhalten ist für viele Unternehmer nicht mehr nachvollziehbar.

Neben der Finanzierungsfrage der aktuellen Herausforderungen muss ganz aktuell auch die Rückführung der Corona-Fördermittel ausreichend Beachtung finden, sodass KMU gut beraten sind, sich modernen, alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zu öffnen.

Innen- vs. Außenfinanzierung

Bei der Selbstfinanzierung werden liquide Gewinne des Unternehmens einbehalten. Dies erfolgt entweder bilanziell ersichtlich in Form von Kapital – oder Gewinnrücklagen (offene Selbstfinanzierung) oder durch die Einbehaltung nicht ausgewiesener Gewinne (Stille Selbstfinanzierung).

Bei der Finanzierung durch Vermögensumschichtung wird Liquidität durch Veräußerung nicht betriebsnotwendiger Vermögensteile generiert, so auch bei Sale- & Leaseback-Geschäften. Dazu mehr auf Seite 10.

Bei der Außenfinanzierung geht es um Finanzmittel aus externen Quellen, also Kapital, das von außen in das Unternehmen fließt.

Die Außenfinanzierung umfasst die primäre Finanzmittelbeschaffung vom Geld- und Kapitalmarkt einschließlich der Lieferanten. Dabei kann es sich um fremdes Kapital handeln, wie u. a. Kredite, oder die Beteiligung von Dritten.

Auch die Zuführung von weiterem Eigenkapital durch die vorhandenen Gesellschafter ist eine Außenfinanzierung. Wenn die Bereitstellung weiterer Gesellschaftermittel ausscheidet, muss auf fremde Dritte zurückgegriffen werden. Hier ist der klassische Bankenkredit (=Annuitätendarlehen) das bekannteste und verbreitetste Mittel.

Kurzfristige Außenfinanzierung Laufzeit < 12 Monate

Mittelfristige Außenfinanzierung Laufzeit 1 – 4 Jahre

Langfristige Außenfinanzierung Laufzeit 5+ Jahre



Bankdarlehen

Die Kreditanfragen von KMU werden in der Regel meist nur bewilligt, sofern Firmen eine zufriedenstellende Bonität sowie ausreichende Sicherheiten nachweisen können. Wenn diese Voraussetzungen nicht gegeben sind, lehnen Banken eine Finanzierung üblicherweise ab.

Dabei steht das Word „Bank“ nicht nur für typische Banken, sondern wird als Synonym für alle Kreditinstitute verwendet, wie sie nach §1 Abs. 1 Satz 1 des Kreditwesengesetzes definiert werden. Beispiele dafür sind Kreditbanken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften usw. Nach Definition ist ein Bankkredit also die befristete Überlassung von Geldkapital gegen Zinsen durch ein Kreditinstitut.

Bei den KMU, die sich gegen einen Bankkredit entscheiden, stehen Beweggründe wie hohe Anforderungen an Sicherheiten, sowie der Wunsch, Schulden zu vermeiden an vorderster Stelle. Vor allem für kleine Unternehmen ist es oft schwierig, adäquate Kreditsicherheiten wie Vermögenswerte oder Bürgschaften beizubringen.



Öffentliche Darlehen & Fördermittel

Bei einem öffentlichen Darlehen handelt es sich um ein Darlehen, das der Staat vergibt. Dabei können Banken Kreditnehmer sein. Sie dienen in der Regel als Vermittler, bei denen die Unternehmen diese Finanzierungsform anfragen müssen (bspw. die Überbrückungshilfen während der Corona-Pandemie).

Die Festsetzung von Zinsen, Laufzeiten und Rückzahlungsbedingungen findet stets individuell statt. Der Unterschied eines öffentlichen Darlehens zu herkömmlichen Krediten besteht darin, dass das öffentliche Darlehen zweckgebunden vergeben wird und entweder der Förderung oder der finanziellen Nothilfe dient. So ist das öffentliche Darlehen beispielsweise in Zeiten der Corona-bedingten Wirtschaftskrise ein effektives Instrument zur Problembewältigung.

Die im Jahr 2020 im Zuge der Corona-Pandemie ausgegebenen Fördermittel werden die Unternehmen in Zukunft erheblich belasten, wenn die Rückführung dieser Unterstützung bevorsteht. Die Rückführung wird die verfügbare Liquidität der Unternehmen beanspruchen. Daher sollten die betroffenen Unternehmen frühzeitig die geplante Rückführung im Auge behalten und entsprechend ausreichend Liquidität bereithalten.

Es wird generell zwischen fünf Arten von Fördermitteln unterschieden:

1

Zuschüsse

2

Zinsverbilligte Darlehen

3

Bürgschaften

4

Öffentliche Beteiligungen

5

Kombinationen

Wichtig:

Jede dieser Förderarten unterliegt dabei unterschiedlichen Bedingungen.



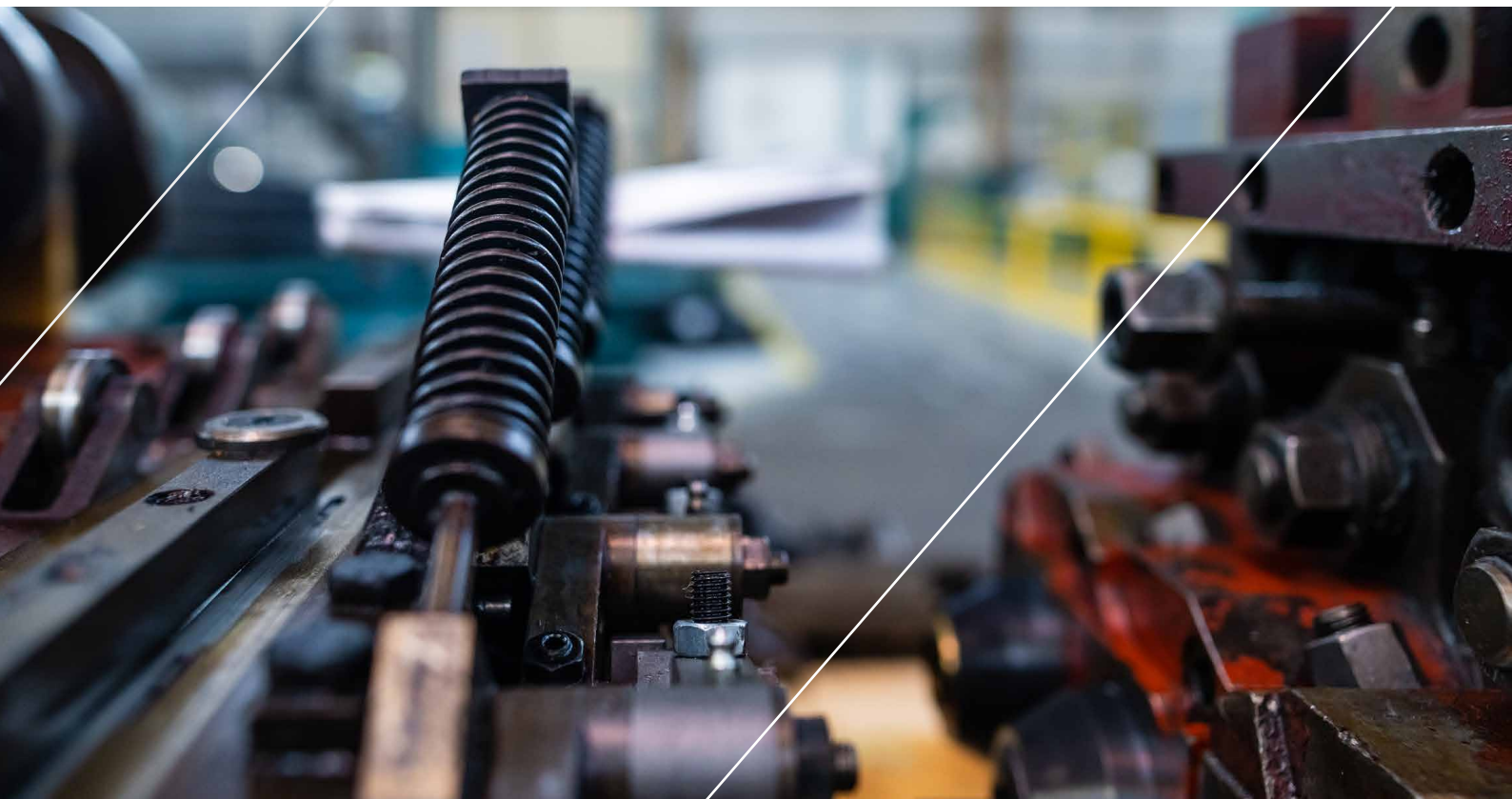
Der Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit ist eine Möglichkeit der kurzfristigen Fremdkapital-Finanzierung. Der Lieferantenkredit hat in Deutschland eine hohe Bedeutung, u. a. bei der Finanzierung von KMU. Dabei gewährt der Verkäufer dem Käufer ein Zahlungsziel für eine Ware oder Dienstleistung. Dem Käufer wird eine Ware überlassen, die er dann später bezahlen muss.

Diese Kreditbeziehung zwischen dem Lieferanten und seinem Kunden ist in einem jeweils abgeschlossenen Kaufvertrag zu regeln. Der Käufer muss also nicht sofort beim Empfang der Ware bzw. der Dienstleistung Zahlung leisten, sondern erst später – in der Regel nach zwischen 30 bis 90 Tagen. Als Sicherheit bei einem Lieferantenkredit ist der Eigentumsvorbehalt üblich.

Im Gegensatz zu den meisten anderen Formen der Fremdkapitalfinanzierung fließen dem Kreditnehmer keine neuen Zahlungsmittel zu, sondern es handelt sich um eine Stundung des Kaufpreises.

Der Lieferantenkredit ist zwar ein vergleichsweise unkompliziertes Darlehen, jedoch ist diese Finanzierungsform für Unternehmen in der Regel recht teuer.



Leasing

Egal, ob es sich um die Finanzierung von Ausrüstung oder kompletten Fabrikhallen handelt – aus Unternehmenssicht ist es entscheidend, wie eine Finanzierung kostenseitig zu Buche schlägt.

Leasing (von engl. to lease – „mieten, pachten“) ist eine Finanzierungsform, bei der ein Leasingobjekt vom Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen Zahlung eines vereinbarten Leasingentgelts über einen gewissen Zeitraum zur Nutzung überlassen wird.

Leasingverträge haben einen ähnlichen Charakter wie Mietverträge. Von der Miete unterscheidet sich Leasing allerdings durch die Tatsache, dass die mietvertraglich geschuldete Wartungs- und Instandhaltungsleistung bzw. der Mängelbeseitigungsanspruch auf den Leasingnehmer abgewälzt wird.

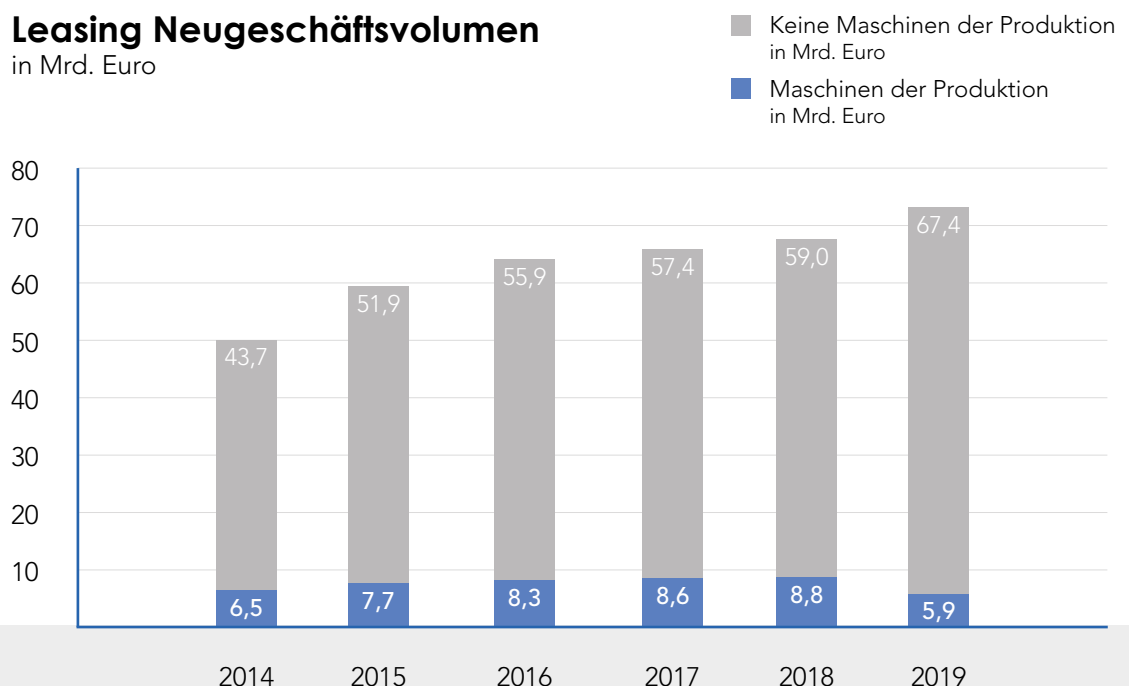
Dies geschieht im Austausch gegen die Abtretung der Kaufrechte seitens des Leasinggebers und die Finanzierungsfunktion beim Leasing. Der Leasingnehmer trägt die Sach- und Preisgefahr.

Am Ende des Leasingvertrags geht das Leasingobjekt je nach Vertragsart entweder an den Leasinggeber zurück, wird dem Kunden angeboten oder an einen Dritten veräußert.

Der Begriff Leasing lässt sich in Operate Leasing und Finanzierungsleasing unterteilen. Das operate Leasing ist eine Form des Leasings, die der Miete weitgehend ähnlich ist, aber in vielen Fällen weitere mietuntypische Dienstleistungen einschließt. Beim Finanzierungsleasing überträgt der Leasinggeber das Investitionsrisiko an den Leasingnehmer. Dadurch trägt der Geber nur das Kreditrisiko und eventuell vereinbarte Dienstleistungen.

Leasing hat für mittelständische Unternehmen eine enorme Marktbedeutung und ist mittlerweile nicht mehr wegzudenken. Ein Großteil der Finanzentscheider in den Unternehmen zieht Leasing zur Realisierung ihrer Investitionspläne gerne in Betracht. Dank innovativer Produktentwicklungen der Leasinggesellschaften gibt es heute kaum ein Wirtschaftsgut, das nicht per Leasing angeschafft bzw. finanziert werden kann.

Leasing Neugeschäftsvolumen in Mrd. Euro



Sale & Leaseback (SLB)

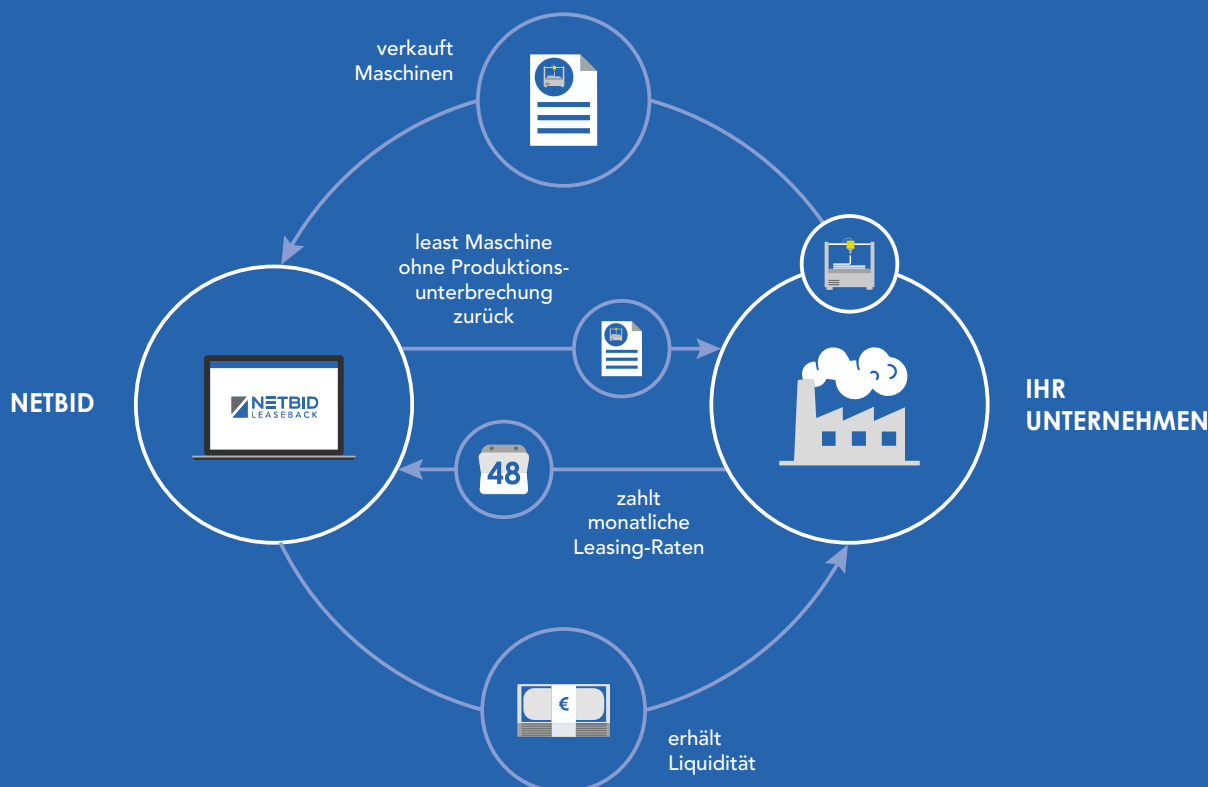
Sale & Leaseback ist eine Sonderform des Leasings, bei der Anlagegüter an Leasinggesellschaften verkauft werden, um diese dann unmittelbar wieder zu im Vorfeld vereinbarten Konditionen zurückzuleasen.

Ein Unternehmen veräußert im Rahmen einer Sale & Leaseback-Transaktion beispielsweise eine gebrauchte Produktionsmaschine zum Zeitwert an einen Finanzierungspartner. Anschließend least das Unternehmen die Maschine zurück. Damit werden stille Reserven gehoben, operativ gibt es jedoch keine negativen Auswirkungen auf die Verwendung der Maschine.

Im Idealfall stellt Sale & Leaseback eine alternative Ergänzung zu den bestehenden Finanzierungen dar und sollte diese nie vollständig ersetzen.

Vorteile

- ✓ **Reine Innenfinanzierung** aus eigener Kraft
- ✓ **Bankenunabhängige Finanzierung**
- ✓ **Uneingeschränkte Weiternutzung der Maschinen** nach dem Verkauf ohne Unterbrechung der Produktion
- ✓ **Reduzierung der Abhängigkeit** von Hausbanken durch Diversifizierung der Finanzierungsstruktur
- ✓ **Transparenter, schlanker und nachvollziehbarer** Prozessablauf
- ✓ **Schnelle Entscheidungen** und damit zügiger Liquiditätszufluss



Sale & Rentback (SRB)

Sale & Rent Back ist eine Sonderform des Leasings, bei der Anlagegüter an Leasinggesellschaften verkauft werden, um diese dann unmittelbar wieder zu im Vorfeld vereinbarten Konditionen zurückzuleasen.

Das Anlagegut wird dabei weiterhin in der Bilanz des Leasingnehmers abgeschrieben. Nach Ablauf des Leasingvertrages kauft der Leasingnehmer das Objekt im Regelfall zurück.

Vorteile

- ✓ Sonderform des Leasings eignet sich **insbesondere bei geförderten Maschinen**
- ✓ Finanzierung von Maschinen, die **noch einen hohen Buchwert haben**, sodass kein Buchverlust entstehen soll
- ✓ Finanzierung von Maschinen, **wenn aber kein außerordentlicher Ertrag generiert werden soll**

Laut den Jahresberichten 2011 – 2016 des Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) wurden in diesen Jahren Maschinen und maschinelle Anlagen in Höhe von 41,6 Mrd. € allein über Leasing finanziert.

Die NetBid Finance kommt mittels ihrer Algorithmen und KI-basierten Bewertung zu dem Ergebnis, dass allein bei den in den Jahren 2011 bis 2016 nur durch Leasing finanzierten gebrauchten Produktionsmaschinen bei KMU heute stille Reserven im Wert von 14,84 Mrd. € liegen.

SLB/SRB-fähige stille Reserven im Wert von

14,84 Mrd. €

Factoring

Beim Factoring verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen gegen seine Kunden fortlaufend an ein Factoring-Institut (sog. Factor). Dadurch erhält das Unternehmen sofortige Liquidität unmittelbar aus seinen Außenständen. Das Unternehmen steht praktisch da, als hätten alle Kunden ihre Rechnungen sofort beglichen.

Factoring beinhaltet grundsätzlich drei Funktionen:

1. Finanzierungsfunktion:

Finanzierung des Umsatzes (Bonität und Rating des Unternehmens verbessern sich)

2. Delkrederefunktion:

Übernahme der Garantie für die Zahlungsfähigkeit eines Schuldners durch das Factoring-Unternehmen. Zahlt der Kunde am Ende gar nicht, liegt dieses Risiko beim Factor.

3. Dienstleistungsfunktionen:

Forderungsmanagement (Entlastung der Buchhaltung führt zu Freistellung personeller Ressourcen)

Factoring als Finanzierungsform etabliert sich immer stärker unter deutschen KMU. In der Vergangenheit war es KMU kaum möglich, Factoring zu nutzen. Mindestsummen, Bruttojahresumsätze und vor allem die damit verbundenen Factoring-Gebühren waren zu hoch, weshalb diese Finanzierungsform in vielen Fällen nicht darstellbar war. Mittlerweile gibt es aber immer mehr Anbieter, die durch individuelle Lösungen und geringe Gebühren Factoring auch für kleinere Unternehmen ermöglichen.



Absatzfinanzierung

Unter dem Begriff der Absatzfinanzierung werden unterschiedliche Maßnahmen zur Finanzierungserleichterung von Konsumgüterwünschen zusammengefasst, die Händler und Hersteller ihren Kunden aus Gründen der Absatzförderung gewähren.

Um dies tun zu können, bieten Händler und Hersteller ihren Kunden eine günstige Finanzierung als Kaufanreiz an, damit der Kunde den zu zahlenden Betrag nicht auf einmal leisten muss. Unter Absatzfinanzierung versteht man also nichts anderes, als ein Produkt auf Raten zu verkaufen.

Als direkte Absatzfinanzierung wird ein Privatkredit bezeichnet. Dieser wird von dem Unternehmen gewährt, bei dem das Produkt erworben werden soll, damit der Kunde sich seinen Wunsch leichter erfüllen kann.

Bei einer indirekten Absatzfinanzierung ist ein externes Kreditinstitut in den Prozess des Warenverkaufs involviert, das den Kredit abwickelt und zur Verfügung stellt.



Mezzanine-Kapital

Grundsätzlich versteht man unter Mezzanine-Kapital eine Finanzierungsform, die die Eigenschaften von Fremd- und Eigenkapital vereint. Es handelt sich um weitgehend unbesichertes Risikokapital, das ähnlich zu einem Darlehen zu verzinsen ist. Mezzanine-Kapital ist also halb Eigen- und halb Fremdfinanzierung und verschafft den KMU somit mehr Gestaltungsspielraum als bei klassischen Finanzierungen mit Eigen- oder Fremdkapital.

Unternehmen erhalten wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital, ohne dabei dem Kapitalgeber Einfluss zu gewähren. Dadurch haben diese keine Stimmrechte oder Residualansprüche, wie es sonst bei Gesellschaftern normal ist. Das Mezzanine-Kapital wird auch dem Private Equity zugeordnet.

Noch vor einiger Zeit war Mezzanine-Kapital nicht immer zugänglich für KMU. Dies lag daran, dass Mindestumsatzgrößen zu hoch waren und KMU es sich nicht leisten konnten.



Private Equity

Der aus dem englisch stammende Begriff Private Equity bedeutet zunächst ganz wörtlich übersetzt so viel wie „Privater Anteil“. Hiermit ist privates Beteiligungskapital gemeint, das von externen Institutionen oder risikoaffinen Privatpersonen mit ausreichendem Vermögen bereitgestellt wird und diese so zu Mitunternehmern macht. Neben Privatpersonen treten aber auch Banken, Versicherungen und Fonds als Kapitalgeber auf.

Private Equity kann nur bei nicht-börsennotierten Unternehmen genutzt werden und ist nicht zweckgebunden.

Vor allem KMU mit Wachstumspotenzial können von der Private Equity-Finanzierung profitieren, da die meist schwierige Startphase durch die Bereitstellung von Kapital und Knowhow erleichtert wird.



Die Zukunft der Unternehmensfinanzierung

Die Finanzierung von KMU hat sich in den letzten Jahren massiv verändert. Der deutsche Mittelstand ist adaptiv und hat sich im Laufe der Zeit auch immer wieder an neue Finanzierungsmethoden gewöhnt.

Es ist von größter Wichtigkeit zu diskutieren, wie sich die Unternehmensfinanzierung der KMU in Zukunft entwickeln wird und welche Instrumente der Finanzierung eine tragende Rolle spielen werden und welche nicht. Es besteht die Wahrscheinlichkeit, dass der Marktanteil der Banken durch andere Finanzierungsmethoden in Zukunft geringer wird. Ob durch FinTechs, Kreditfonds oder Crowdsourcing-Plattformen – die Unternehmensfinanzierung von KMU könnte vor einer Revolution stehen, bei der die Banken um ihre traditionelle Position werden kämpfen müssen.

Im Zugang der fortschreitenden Digitalisierung in der Unternehmensfinanzierung sind Unternehmen immer weniger auf konventionelle Bankkredite angewiesen, um ihren Kapitalbedarf zu decken. Auch die Zahl der

Online-Firmenkredit-Vermittler und Crowdfunding-Plattformen, bei denen Unternehmen sich über das Internet und ohne Einbezug einer Bank Geld direkt von den Anlegern leihen, wachsen kontinuierlich.

Digitalisierung verändert die Unternehmensfinanzierung stetig. Speziell KMU haben viel Potenzial für innovative Ansätze, denn gerade bei ihnen besteht der Bedarf nach innovativen Geschäftsmodellen, die den Finanzierungsprozess erleichtern.

Plattform-Ökonomie stellt ebenfalls einen wichtigen Bestandteil der Digitalisierung bei der Unternehmensfinanzierung dar. Crowdfunding kann über eine solche Plattform ein Finanzierungsmodell sein. Beim Crowdfunding schließen sich Menschen zusammen, um ein bestimmtes Projekt zu finanzieren. Dabei können KMU die beste Finanzierungsalternative durch eine transparente, benutzerfreundliche und gut integrierte Plattform finden und die verschiedenen Finanzanbieter den Vertriebsprozess optimieren.



Fintechs

In der Bezeichnung FinTech verschmelzen die englischen Begriffe „Financial Services“ und „Technology“. Mit FinTech wird also jene Branche bezeichnet, in der Finanzdienstleistungen mit Technologie verändert werden.

Eine der größten Stärken:

Anders als bei der Hausbank sind mit FinTechs maßgeschneiderte Finanzierungsangebote möglich, also auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden ausgerichtete Angebote: hochflexibel und situativ angepasst.

Und was bisher nur größeren Unternehmen bei der Finanzierung vorbehalten war, kommt mit dem Aufkommen der neuen FinTech-Anwendungen nun auch Kleinunternehmen, Gewerbetreibenden, Selbstständigen und Freiberuflern zugute.

Viele Produkte und Services, die im Konsumkredit-Bereich schon seit vielen Jahren zugunsten der Verbraucher stattgefunden haben, gelten nun auch zunehmend in der Unternehmensfinanzierung. FinTech führt weg von einem Verkäufer- und hin zu einem Käufermarkt.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Über die NetBid Finance GmbH

Die Hamburger NetBid Finance GmbH ist ein BaFin-akkreditierter Finanzdienstleister und bietet unter www.leaseback.de kleinen und mittelständischen Unternehmen durch moderne Sale- & Leaseback-Lösungen die Möglichkeit, schnell, komfortabel und günstig an zusätzliche Liquidität zu gelangen.

Als Teil der renommierten NetBid-Gruppe verfügt das Team der NetBid Finance GmbH über 15 Jahre Erfahrung im Finanzierungsleasing und 60 Jahre Expertise in der Bewertung und Vermarktung von Produktionsmaschinen.

➔ www.leaseback.de



NETBID
LEASEBACK

#ASSETSFORCHANGES