

WENN BAUMASCHINEN MEHR KÖNNEN WIE EIN MITTELSTÄNDISCHES BAUUNTERNEHMEN SICH FINANZIELLE FREIHEIT VERSCHAFT – AUS EIGENER KRAFT

Aus Datenschutzgründen sind im nachfolgenden Artikel sowohl Unternehmens- als auch Personennamen geändert worden.

Die Baubranche ist das Rückgrat der deutschen Infrastruktur. Doch volatile Rohstoffpreise und bürokratische Hürden erschweren vielen mittelständischen Bauunternehmen die Aufrechterhaltung ihrer Liquidität. Wie eine Sale and Leaseback-Finanzierung vorhandener Baumaschinen dabei helfen kann, zeigt das Beispiel der HB Bau GmbH, einem familiengeführten Bauunternehmen mit Schwerpunkt im Straßen- und Tiefbau.



MARKTDRUCK TRIFFT AUF KAPITALENGPÄSSE

„Die vergangenen Jahre waren für uns alles andere als planbar“, berichtet Geschäftsführer Heiko Bergmann. Besonders die massiv gestiegenen Rohstoffpreise infolge des Ukraine-Krieges, Lieferkettenprobleme sowie Verzögerungen bei Baugenehmigungen hätten die Kalkulationen vieler Projekte unter Druck gesetzt. „Wir hatten mehrere Großprojekte in der Pipeline, doch Materialknappheit und extreme Preissteigerungen haben unsere Margen aufgefressen – teilweise mussten wir mit Verlust arbeiten.“ Hinzu kam der abrupte Zinsanstieg: Viele private und institutionelle Bauherren stornierten oder verschoben Investitionen. „Wir spürten den Rückgang bei Neuaufträgen deutlich – gleichzeitig liefen unsere laufenden Projekte mit voller Kostenbelastung weiter“, so Bergmann.

BANKKREDITE – NICHT DIE LÖSUNG FÜR ALLES

Eine klassische Zwischenfinanzierung über die Hausbank hätte für das Unternehmen zwar kurzfristig Liquidität geschaffen, aber auch die Bilanz weiter belastet. Zudem wären Bürgschaften notwendig gewesen – ein Problem für viele Bauunternehmen, bei denen bereits hohe Sicherheiten im Umlauf sind. „Wir wollten keine zusätzliche Neuverschuldung eingehen, sondern unser vorhandenes Anlagevermögen intelligenter nutzen.“

SALE AND LEASEBACK ALS BRANCHENLÖSUNG

Die Lösung bot sich in Form einer Sale and Leaseback-Finanzierung: Die HB Bau GmbH veräußerte einen Teil ihres modernen Maschinenparks, darunter mehrere Mobilbagger und Radlader, an die NetBid Finance GmbH. Die Maschinen wurden sofort im Anschluss zurückgeleast und blieben durchgehend im Einsatz. „Die Abwicklung verlief schnell und unbürokratisch. Wir hatten sofort Liquidität auf dem Konto und konnten dringend benötigtes Material und Löhne bezahlen, ohne operative Einschränkungen“, erinnert sich Bergmann.

MASCHINEN BLEIBEN IM EINSATZ – LIQUIDITÄT BLEIBT VERFÜGBAR

Für Bauunternehmen, deren Baumaschinen oft hohe Zeitwerte aufweisen, ist das Modell ideal: Die Maschinen dienen als Sicherheit, eine zusätzliche Bürgschaft ist nicht notwendig. Gleichzeitig wird keine bestehende Kreditlinie belastet, was Spielräume für neue Projekte schafft.

STRATEGIE STATT STILLSTAND

Mittlerweile ist die HB Bau GmbH wieder auf Wachstumskurs – auch durch einen strategisch geplanten Rückbau der Fixkosten und eine gezielte Auftragsannahme. Für Geschäftsführer Bergmann steht fest: „Gerade in der Bauwirtschaft, wo Zeit, Ausrüstung und Flexibilität über Erfolg entscheiden, ist es wichtig, dass man auch in schwierigen Zeiten auf moderne Finanzierungslösungen zurückgreifen kann. Sale and Leaseback war für uns der richtige Schritt – ohne neue Schulden, aber mit neuer Stärke.“

DER BAUSEKTOR BRAUCHT NEUE DENKWEISEN

„Sale and Leaseback bietet unserer Branche einen echten Mehrwert: Kein Papierkrieg, keine langen Bankverhandlungen, sondern eine Finanzierung, die zur Realität auf der Baustelle passt.“ Wer als Bauunternehmen heute flexibel bleiben will, muss auch bei der Finanzierung neue Wege gehen. Besonders in einer Branche, in der Projekte eng getaktet und Investitionen oft unmittelbar notwendig sind, ist es entscheidend, auf Lösungen zurückgreifen zu können, die unmittelbar Wirkung zeigen.

Die Erfahrung der HB Bau GmbH zeigt: Mit dem richtigen Partner und der passenden Finanzierung lassen sich vorhandene Werte wie Baumaschinen aktiv in die Unternehmensstrategie einbinden. So entsteht finanzielle Beweglichkeit aus eigener Kraft. Für Bergmann ist klar: „Wer heute klug finanziert, sichert sich morgen die besten Aufträge.“