



Welche Alternativen
gibt es zum Bankkredit?

Neue Finanzierungsquellen für den Mittelstand

VON RALF EHRET, Partner und Head of Debt Advisory, enomyc GmbH

Unternehmensfinanzierung – das war früher meist eine überschaubare Angelegenheit:

Ein Gespräch mit der Hausbank, Einreichen von Unterlagen, der Kredit wird genehmigt und im Bedarfsfall auch verlängert. Die frühere Regel dürfte heute die Ausnahme sein. Der Kapitalmarkt ist deutlich anspruchsvoller und – wie das gesamte Umfeld – unberechenbarer geworden. Kredite, die gestern als sicher galten, werden jetzt als risikobehaftet bewertet. Banken verlangen mehr Eigenkapital und mehr Information. Und selbst, wenn alle Anforderungen erfüllt werden, können sich Kreditentscheidungen schmerzhaft in die Länge ziehen. Unsicherheit und deutlich steigende Risikoaufschläge der Banken setzen die Finanzverantwortlichen vieler Mittelständler zusätzlich unter Druck.

2025 müssen viele Finanzierungen aus der Niedrigzinsphase bis 2021 prolongiert oder neu vereinbart werden.

DAMALS

zahlten mittelständische Unternehmen

im Durchschnitt 1,1 % für kurzlaufende Kredite

(Quelle: Deutsche Bundesbank).

HEUTE

liegt dieser Satz bei **etwa 4 %**,
allerdings bezogen aber auf gute Bonitäten.

HEUTE

müssen **Unternehmen in der Krise**
aufgrund erhöhter Risikoaufschläge der Banken Zinssätze von
mindestens 6 bis 8 % bezahlen.

Ein Kredit über EUR 10 Mio. verteuert sich damit um rund 5 bis 7 % gegenüber 2021.
Das entspricht Mehrkosten in Höhe von 500.000 bis 700.000 Euro.

Die Rahmenbedingungen für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland haben sich in den vergangenen Monaten spürbar verschärft.

Allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz müssen bis zum Jahr 2028 rund 450 Milliarden Euro Unternehmensschulden refinanziert werden, der Großteil davon in Deutschland (Quelle: AlixPartners). Auch unzählige Mittelständler sind gefordert, ihre Finanzierungsstrategie und -struktur grundlegend zu überdenken.

Zeit ist meistens der kritischste Faktor

Finanzielle Neustrukturierungen sind komplexe Prozesse, die ausreichend Vorlauf brauchen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist daher eine langfristige Planung: Wer erst drei bis sechs Monate vor Fälligkeit mit der Verlängerung von Finanzierungsbausteinen beginnt, läuft Gefahr, Banken oder Investoren nicht rechtzeitig von der Tragfähigkeit des Konzepts zu überzeugen.

Immer häufiger kommt es auch vor, dass Banken aktiv auf Unternehmen zukommen, weil sie bestehende Kredite nicht erneuern oder verlängern wollen, insbesondere in derzeit problematischen Branchen wie der Zulieferindustrie. Dann beginnt die Suche nach Vermögenswerten, die sich noch beleihen lassen, beispielsweise durch einen Asset-Finanzierer.

Spätestens wenn die Hausbank rät, sich einen neuen Kapitalgeber zu suchen, wird in vielen Unternehmen offensichtlich, dass die Finanzierung nicht strategisch aufgesetzt ist und Sicherheiten nicht optimal genutzt werden.

Wer erst bei einem Covenant-Verstoß oder drohender Nicht-Verlängerung reagiert, kann schnell in Zahlungsschwierigkeiten geraten: Banken können Linien fällig stellen, besicherte Finanzierer nehmen in der Krise hohe Abschläge auf das Sicherungsgut vor, da bei der Verwertung in der Krise („Firesale“) hohe Einbußen erwartet werden. Es drohen Kreditkündigungen oder zumindest starke Einschränkungen im operativen Spielraum.

Nicht der Preis, sondern Zeit ist beim Auslaufen einer Finanzierung der kritische Faktor. Nur mit ausreichend Zeit gibt es Transaktionssicherheit.

Wir empfehlen, die (Re-)Finanzierung mindestens 9 bis 12 Monate vor Ablauf einzelner Darlehen anzugehen. Folgende Zeitfenster haben sich als realistisch erwiesen:

1

12 BIS 9 MONATE VOR ABLAUF:
Maßnahmenkatalog erarbeiten

2

9 BIS 6 MONATE VOR ABLAUF:
Investorenauswahl und -ansprache

3

6 BIS 3 MONATE VOR ABLAUF:
Due Diligence und Vertragsverhandlungen

4

DREI MONATE VOR ABLAUF BIS FÄLLIGKEIT:
Finalisierung, Dokumentation und Auszahlung



Mit neuen Finanzierungsbausteinen die Passivseite stärken

Traditionelle Kreditlinien stoßen in Zeiten stagnierender Hausbank-Beziehungen und restriktiverer Vergaberichtlinien an ihre Grenzen. Auch Kapitalmarktprodukte wie Schuldschein-Emissionen kommen bei rückläufiger Bonität kaum noch in Frage, weil viele Investoren nicht bereit sind, bestehende Papiere zu verlängern.

In vielen Unternehmen sind Immobilien, Maschinen oder Forderungsbestände bereits maximal belehnt.

Ohne eine Freigabe durch den Bestandsfinanzierer werden sich in einem solchen Fall kaum optimale Konditionen erzielen lassen. Aus diesem Grund sollten mittelständische Unternehmen bei der Neustrukturierung ihrer Finanzierungen auch alternative Kapitalquellen in Betracht ziehen.

Alternative Kapitalquellen in Betracht ziehen

Asset-Finanzierer

Eine Option sind sogenannte Asset-Finanzierer. Sie beleihen gezielt einzelne Vermögenswerte wie Immobilien, Maschinen/Anlagen oder Vorräte und schaffen dadurch Liquidität, ohne die Konzernbilanz zu belasten. Weil sie auf Marktwertbewertungen und kurzfristige Nutzungszyklen setzen, wächst der Anteil von Asset-Finanzierern am Refinanzierungsmix kontinuierlich.

Private Debt-Anbieter

Auch immer mehr Private Debt-Anbieter wie Family Offices oder Kreditfonds engagieren sich bei KMU-Finanzierungen. Aktuellen Berechnungen zufolge (Quelle: Deloitte) ist die Zahl der Private Debt-Transaktionen allein im Jahr 2024 um rund 35 Prozent gestiegen – ein klares Signal für die wachsende Bedeutung neuer Kapitalgeber.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann der Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen der Gamechanger für das Schicksal eines Unternehmens sein.

Die Grundlage jeder Finanzierung: eine detaillierte Analyse

Finanz-Geschäftsführer oder CFOs, die neue Finanzierungsoptionen erschließen möchten, müssen zunächst ihre „Hausaufgaben“ machen. Weil Banken heute nicht nur belastbare Bonitätsnachweise, sondern auch eine lückenlose laufende Berichterstattung ihrer Kreditnehmer fordern, muss der Status quo, sowie eine mittelfristige Unternehmensplanung detailliert analysiert und mit Zahlen unterlegt werden. Gleichzeitig muss klar sein, was das Unternehmen zur Sicherung seiner wirtschaftlichen Handlungsfähigkeit braucht und was es seinen Kapitalgebern bieten kann.

EIN BEISPIEL AUS DER BERATUNGSPRAXIS:

Ein mittelständisches Produktionsunternehmen hatte entschieden, sich von einem seit langem defizitären Geschäftsbereich zu trennen. Der Aufwand für den Ausstieg belief sich auf rund 5 Mio. Euro. Die begleitenden Banken wollten diesen Kostenblock nicht durch Kredite finanzieren und forderten hierfür entsprechende Gesellschafterbeiträge. Das Unternehmen erteilte enomyc das Mandat, eine Refinanzierung des notwendigen Betrages zu strukturieren und umzusetzen.

Mit einem lokalen Spezialfinanzierer wurde zunächst ein nachrangiges Mezzanine-Darlehen über 3,5 Mio. Euro verhandelt und umgesetzt. Parallel brachte der Inhaber eine im Privatbesitz befindliche Dach-Photovoltaikanlage in das Unternehmen ein, die anschließend von einem Leasing-Finanzierer mit ca. 1,5 Mio. Euro refinanziert wurde. enomyc begleitete das Unternehmen in den laufenden Verhandlungen mit dem Bankenkonsortium und konnte so eine enge Abstimmung sowohl mit den bestehenden Banken als auch den neuen Finanzierern im Hinblick auf die Neuordnung der Gesamtfinanzierung sicherstellen.

Von der Mandatierung bis zur Umsetzung der erweiterten Finanzierungsstruktur vergingen knapp acht Monate.

Das zeigt einmal mehr, wie erfolgsrelevant es ist, rechtzeitig und mit einer realistischen Zeitplanung in die Analyse, die Strukturierung sowie die Umsetzung und Dokumentation der Refinanzierungsaufgabe zu gehen. Weil zahlreiche Verfahrensbeteiligte (Stakeholder) koordiniert und in die Gesamtlösung eingebunden werden müssen, sind derartige Prozesse in der Praxis oft komplex, müssen sorgfältig vorbereitet und kommuniziert werden.

Strukturierung der Unternehmensfinanzierung:

Unsere Beratungspraxis zeigt immer wieder: Gerade bei komplexeren Vorhaben lohnt sich ein Blick von außen. Spezialisierte Debt Advisors haben langjährige Erfahrung in der Strukturierung von Unternehmensfinanzierungen. Auf der Basis der Status quo-Analyse entwickeln sie den jeweils passenden Finanzierungsmix, der die Grundlage für neue Dynamik und eine erfolgreiche Zukunft schafft.

**Experten wissen,
was gebraucht wird – und
können Türen öffnen.**

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:



Unabhängige Analyse und Szenario-Planung

Debt Advisors erstellen eine neutrale Bestandsaufnahme, identifizieren Engpässe, modellieren Zins- und Liquiditätsszenarien und decken Lücken im Refinanzierungskonzept frühzeitig auf. Außerdem wissen sie, welche Informationen für die verschiedenen Finanzierer besonders wichtig sind – und bereiten diese entsprechend auf.



Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen

Durch ihr Netzwerk aus Private-Debt-Fonds, Family Offices, Asset-Finanzierern und Kapitalmarkt-Investoren können Finanzierungsexperten Bausteine selektieren, die die Hausbank so nicht (mehr) bieten kann. Durch ihren persönlichen Zugang zu geeigneten Ansprechpartnern können sie Türen öffnen und die Verhandlungsposition des jeweiligen Unternehmens bestmöglich unterstützen.



Strukturierte Verhandlungsführung

Ein Debt Advisor begleitet Ihr Unternehmen durch die Due Diligence, verhandelt Stillhaltevereinbarungen mit Bestandsfinanzierern, Anpassung von Covenants, Sicherheiten und Kostenstrukturen. Außerdem sorgt er für Klarheit im Term Sheet, bevor bindende Vereinbarungen unterzeichnet werden. Kurz: Er navigiert Sie wie ein Lotse durch die Verhandlungen.

Das Ziel: In angespannten Liquiditätssituationen finanziellen Handlungsspielraum zurückgewinnen

Mittelständische Unternehmen, die den heutigen Anforderungen an Unternehmensfinanzierungen gerecht werden wollen, müssen ihre Passivseite breit und differenziert aufstellen. Die Zeiten, in denen sie sich auf eine einzige Hausbank verlassen konnten, sind endgültig vorbei. Stattdessen bedarf es kreativer Finanzierungsinstrumente, frühzeitiger Planung und eines starken Bekenntnisses der Gesellschafter.

Unsere spezialisierten Debt Advisors helfen Ihnen dabei,

den komplexen Markt von klassischen Geschäftsbanken über Asset-Finanzierer bis hin zu Private-Debt-Anbietern zu strukturieren und in jeder Phase den Überblick zu behalten. Sie entwickeln tragfähige Konzepte für den Erhalt der Kapitaldienstfähigkeit und verhandeln diese mit Ihren Finanzierungspartnern. Dabei verbinden sie fundiertes Kredit-Verständnis mit langjähriger Verhandlungskompetenz und ihrem privilegierten Zugang zu allen maßgeblichen Fremdkapitalgebern in Deutschland.

Kurz: Sie unterstützen Sie dabei, Anschlussfinanzierungen erfolgreich zu gestalten und Liquiditätsengpässe dadurch nachhaltig zu vermeiden.

Welche Fragen beschäftigen Sie rund um das Thema Unternehmensfinanzierung?

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen in einem unverbindlichen Beratungstermin. Sprechen Sie mich gerne an.

Ralf Ehret ist Partner und Head of Debt Advisory bei enomyc. Er begleitet als erfahrener Finanzierungsexperte seit über 25 Jahren Unternehmen bei der Strukturierung komplexer Kapital- und Finanzierungsmaßnahmen.



Ralf Ehret
Partner Frankfurt
ehret@enomyc.com
M +49 172 7071026



Scannen Sie den Code und erfahren Sie mehr zu Ralf Ehret