

Wie die Saat, so die Ernte

Mit Baker Tilly jetzt die passende
Wachstumsfinanzierung finden



Eine ausgewogene und zum Geschäftsmodell oder zum Anlass passende Finanzierungsstruktur ist heute mehr denn je wichtiger Bestandteil einer langfristigen Unternehmensstrategie und ein Baustein für den Unternehmenserfolg als Ganzes. Als Teil des ganzheitlichen Service-Portfolios von Baker Tilly zählt deshalb auch die Beratung in sämtlichen Finanzierungsthemen zu unseren Kernkompetenzen.

Unsere Experten des Competence Center Debt Advisory analysieren, gestalten und setzen die für Ihre unternehmerischen Ziele bestmögliche Finanzierungsstruktur um. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und Finanzierungsexpertise aus Banken und Beratungen sowie unserem weitreichenden und belastbaren Netzwerk zu potenziellen Finanzierungspartnern. Wir navigieren Sie sicher durch den gesamten Finanzierungsprozess und sprechen beide Sprachen: die der Unternehmen und Unternehmer, aber auch die der Finanzierungspartner.

Aufgrund unserer langjährigen Banking-Erfahrung, sind wir in der Lage zu antizipieren, was Sie auf „der Gegenseite“ erwartet. So erhalten Sie von Anfang an eine valide Einschätzung, wie sich Ihr Finanzierungsvorhaben realisieren lässt und mögliche Hindernisse aus dem Weg geräumt werden können.

Unser Debt Advisory Team hat bereits eine Vielzahl von Mandanten und Transaktionen in unterschiedlichsten Konstellationen und Branchen erfolgreich begleitet.

Wie finden Unternehmen jetzt die passende Wachstumsfinanzierung?

Raus aus dem Krisenmodus, rein in den „Green Deal Aufschwung“

Nach vielen Monaten im Lockdown und nahezu wöchentlich wechselnden Vorschriften und Einschränkungen, setzte im ersten Halbjahr 2021 eine gesamtwirtschaftliche Erholung ein und die Investitionsbereitschaft der Unternehmen wuchs sukzessive an. Die lange befürchtete Pleitewelle wurde vorerst, vielleicht auch dauerhaft, verhindert.

Bei vielen Unternehmen stehen die Zeichen mittlerweile wieder ganz auf Wachstum. Ihre Investitions- und Einstellungsbereitschaft steigt, wie jüngste Umfragen belegen. Dies gilt insbesondere für Unternehmen der Branche Maschinen- und Anlagenbau. Hier wird auf wichtige Absatzmärkte wie China und die USA geblickt, wo Konjunktur und Produktion wieder deutlich angezogen haben. So ist trotz der Verwerfungen an den Rohstoffmärkten und der allseits befürchteten Inflation auch von Seiten der deutschen Exporteure inzwischen ein deutliches Aufhellen der Stimmung zu vernehmen. Die Exporterwartungen steigen bereits seit Beginn des Jahres 2021 deutlich und befinden sich laut Ifo-Institut im Juni 2021 mit 26,0 Punkten (Vormonat 22,5 Punkten) auf dem höchsten Stand seit Januar 2011. Besonders unter den sogenannten Frühzyklikern macht sich eine Aufbruchstimmung breit. Und auch für die deutsche Konjunktur erwarten die Wirtschaftsweisen ab dem zweiten Halbjahr 2021 eine kräftige Erholung.

Aber auch die politischen Rahmenbedingungen in Deutschland und in Europa bringen Veränderungen mit sich, welche Auswirkungen auf die

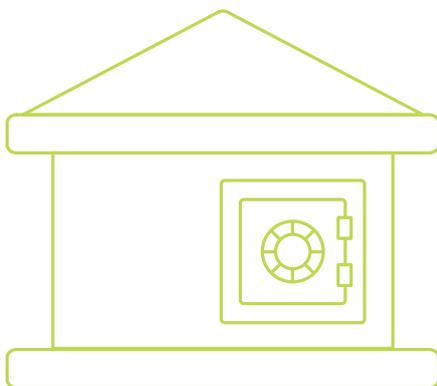
Branche Maschinen- und Anlagenbau haben werden. Die zunehmende Fokussierung der Politik auf das Thema Klimaschutz, die sich im Schlagwort des European Green Deal zusammenfassen lässt, bringt einen Investitionsbedarf mit sich, der Wachstumschancen für die Branche beinhaltet.

Maschinen- und Anlagenbauer stehen daher vor der enormen Herausforderung, sich rechtzeitig aufzustellen für den kommenden Aufschwung – und den massiven Investitionsbedarf, der sich für viele Branchen ergibt. Frühzeitiges Handeln ist deshalb erforderlich, bedarf es bekanntermaßen eines erheblichen zeitlichen Vorlaufs, Projekte von der Anbahnung und Projektierung bis zur erfolgreichen Umsetzung zu bringen. Um die auch in den kommenden Jahren mutmaßlich zu erwartenden Verschärfungen in der Umweltregulierung erfüllen zu können, sind heute Investitionen in den Aufbau von Vorratsbeständen, in den kommenden Jahren in Forschung & Entwicklung notwendig. Für Unternehmen bedeutet dies erhebliche Anstrengungen, zumal laut VDMA auch die Exportmärkte „nach der Corona-Pandemie nicht mehr die Gleichen sein (werden) wie zuvor. Weltweit fehlt es an Liquidität.“ Gefragt sind kreative Finanzierungslösungen, um Investitionen tätigen zu können und die rechtzeitige Verfügbarkeit von Betriebsmitteln sicherzustellen. Der direkte Weg zur Hausbank liegt da oftmals nahe.



Banken im Spagat zwischen Krise und Wachstum

Ein guter Draht zur Hausbank als erster Ansprechpartner ist wichtig, dies gilt besonders in herausfordernden Situationen (aktuell: Corona, Green Deal). In der heutigen Lage sollte aber nicht übersehen werden, dass die Corona-Krise noch nachwirkt und trotz ausbleibender Pleitewelle in den Banken selbst zu einer erheblichen Mehrbelastung bei Kundenbetreuern und Risikoanalysten führt. Zwar dürften Kundenbetreuer inzwischen nicht mehr in der Restrukturierung aushelfen müssen, wie es zum Teil der Fall war. Viele Banken fahren aber weiter auf Sicht und betreiben Risikovorsorge mit dem übergeordneten Ziel der Bestandssicherung.



Diese Gemengelage birgt die Gefahr, dass sich die ihren Unternehmenskunden bietenden Wachstumschancen nicht erkannt bzw. die damit verbundenen Risiken pauschal als zu hoch eingeschätzt und abgelehnt werden. Auf Basis verschlechterter Unternehmenskennzahlen infolge der Corona-Krise, häufig verbunden mit einer Abstufung im bankinternen Rating, wird es dann erfahrungsgemäß schwierig, Neukredite zur Finanzierung von Wachstum in den Entscheidungsgremien durchzusetzen. Unternehmensprognosen zu validieren fällt schwer, wenn das volkswirtschaftliche Gesamtbild noch diffus ist und die Zahl der Restrukturierungsfälle gleichzeitig weiter zunimmt. Prognosen von vor einem Jahr, die schon für 2021 Normalität versprochen, haben sich jedenfalls nicht bewahrt.

Dennoch sollte Banken nicht unterstellt werden, dass sie Neukredite leichtfertig, quasi aus Bequemlichkeit, ablehnen. Im Gegenteil: Für Firmenkundenbetreuer besteht ein unvermindertes, oft auch persönliches Interesse, ihre Kunden zu unterstützen und auf dem Pfad zu künftigem Wachstum zu begleiten. Selbst Unternehmen, die völlig unverschuldet in die Krise geraten sind, weisen nun aber oftmals Unternehmenskennzahlen auf, die eher eine finanzielle Konsolidierung denn die Aufnahme zusätzlicher Wachstumsfinanzierung rechtfertigen. Somit besteht ein erhebliches Argumentationsproblem gegenüber Banken und deren Gremien, das nicht in allen Fällen gelöst werden kann. Es macht daher Sinn, nicht nur das Gespräch mit der Hausbank gut vorzubereiten, sondern auch über alternative Lösungswege nachzudenken.

Klassischer Hausbankkredit für Investitionen oder Working Capital

Eine fundierte Vorbereitung des Gesprächs mit der Hausbank ist eigentlich selbstverständlich, in der heutigen Zeit aber vielleicht wichtiger denn je. Geplante Maßnahmen wie eine Investition oder der Aufbau von Working Capital müssen mit ihren erwarteten Auswirkungen für die Bank nachvollziehbar dargestellt werden. Dazu sollte auch die wirtschaftliche Situation der Kunden beleuchtet werden. Von wem werden konkret Auftragseingänge erwartet, beziehungsweise angenommen? Welche Risiken bestehen bei diesen Kunden? Wie passt die Investition in die neue Klimapolitik (oder bestehen ggf. Reputationsrisiken auch für die Bank)?

Soweit möglich empfiehlt es sich darüber hinaus, wichtige Vorarbeiten durchzuführen. Der Jahresabschluss 2020 sollte inzwischen allorts fertiggestellt und testiert sein, sodass die Hausbank das bankinterne Rating aktualisieren kann. Zudem sollte für Unternehmen eine Quantifizierung der Auswirkungen der Corona-Krise in den letzten Monaten und per aktuell möglich sein. Dies hilft der Bank zu erkennen, welches Geschäftspotenzial dauerhaft verloren ist, weil Märkte sich etwa verändert haben oder Kunden die Krise gar nicht überleben werden. Auch empfiehlt sich hierauf aufbauend die Erstellung einer vollständig integrierten Finanzplanung, um zusammen mit einer Dokumentation der ihr zugrundeliegenden Annahmen Transparenz zu schaffen. Wenn die negativen Corona-Effekte bekannt und quantifiziert sind, fällt es auf die-

ser Basis oftmals deutlich leichter zu argumentieren, wie sich Unternehmenskennzahlen künftig einmal verbessern.

In unserer Rolle als Debt Advisor stellen wir immer wieder fest, dass die Hausbank oder auch Banken im Allgemeinen ein guter Partner sein können, der seinen Kunden dauerhaft und zu vergleichsweise attraktiven Konditionen zur Seite steht. Sie benötigen dafür aber eine belastbare Credit Story, die entsprechend vorbereitet sein muss. Ist dies der Fall, können auch in schwierigen Zeiten eine Ausweitung von Kreditlinien zum Aufbau von Working Capital oder neue Investitionskredite vereinbart werden. Ist die Credit Story aber nicht intakt, Vertrauen in der Vergangenheit verspielt worden oder lassen interne Bankvorgaben auf Basis des aktuellen Ratings keine Ausweitung bestehender Finanzierungen zu, sind Alternativen gefragt.



Alternativen der Investitionsfinanzierung

Je nach Situation können eine Reihe unterschiedlicher Alternativen in Betracht gezogen werden. Als Folge der Corona-Krise hat sich auch bei Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus die Eigenkapitalquote deutlich reduziert und sind die Verschuldungsgrade gestiegen. Liegt beispielsweise der Verschuldungsgrad als Verhältnis von Nettofinanzverschuldung (Net Debt) zu EBITDA bei mehr als dem 3,0- bis 3,5-fachen, wird die Aufnahme zusätzlicher Bankmittel zur Umsetzung von Investitionen häufig schwierig. Je nach Fallkonstellation lässt sich eine Bankfinanzierung dann gegebenenfalls noch mithilfe von (Corona-)Fördermitteln erreichen.

In vielen anderen Fällen muss aber festgestellt werden, dass die angestrebte Wachstumsfinanzierung eher einem Eigenkapital- als einem Fremdkapitalrisiko gleichkommt. Banken sind in aller Regel dann nicht mehr bereit ein solches Risiko zu tragen. In diesen Situationen kann zum Beispiel über die Aufnahme einer Nachrangfinanzierung nachgedacht werden, die von Investoren wie beispielsweise mittelständischen Beteiligungsgesellschaften gewährt werden. Mittlerweile lassen sich hierüber auch eher kleine Finanzierungsbeträge ab 1 Mio. EUR umsetzen, die dann für sechs, sieben oder sogar zehn Jahre zur Verfügung stehen und oftmals zu Beginn keine Tilgungsleistung erfordern. Als weiterer Vorteil werden sie von Banken oftmals als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt, was bei positiver Geschäftsentwicklung perspektivisch zusätzliche Finanzierungsspielräume eröffnet.

Als weitere Investorengruppe etablieren sich in Deutschland seit einigen Jahren Private Debt Funds. Zwar sind diese in der Mehrzahl noch auf die Finanzierung von Private Equity-getriebenen Unternehmensübernahmen spezialisiert, in denen sie oft sowohl die eigentliche Bank- bzw. Vorrang-Tranche als auch das benötigte

Nachrangkapital bereitstellen. Inzwischen wächst aber die Bereitschaft auch typische Investitionsfinanzierungen im Nachrang zu begleiten. Auch wenn diese Finanzierungsform natürlich ihren Preis hat, kann sie dennoch eine gute Alternative darstellen, da Debt Funds im Vergleich zu Banken deutlich risikofreudiger sein können und teils sogar in Restrukturierungssituationen als neuer Finanzierungspartner hinzukommen.

Alternativen der Working Capital-Finanzierung

In den letzten zwölf Monaten haben viele Unternehmen aus verständlichen Gründen einen starken Fokus auf ihre Liquidität gelegt und hierzu auch Maßnahmen der Working Capital-Optimierung genutzt. Dies führt vielerorts dazu, dass für die Produktion benötigte Rohstoffe auf ein Minimum heruntergefahren sind und für das erwartete Wachstum nun wieder aufgebaut werden müssen. Freie Betriebsmittelkreditlinien stehen dabei nun häufig nicht mehr zur Verfügung, da diese der Finanzierung der Verluste der Corona-Krise dienten und nun nahezu vollständig in Anspruch genommen sind.

Je nach Konstellation und benötigtem Finanzierungsvolumen, sollte in jedem Fall die Möglichkeit zur Ausweitung der Betriebsmittelkreditlinien unter Einbezug von Corona-Förderdarlehen eruiert werden. Über die Hausbank können unter den KfW-Sonderprogrammen Fördermittel nach derzeitigem Stand noch bis zum Ende dieses Jahres beantragt werden. Banken profitieren hierbei von einer 80 %- oder 90 %-igen Haftungsfreistellung und sind deshalb eher bereit die Finanzierung mitzutragen.

Scheidet diese Variante jedoch aus, lohnt ein Blick auf die eigene Bilanz. Stehen dort noch werthaltige Assets zur Verfügung, die als Sicherheit dienen können oder via Sale-and-Lease-Back zu einer Liquiditätssteigerung führen? Besonders attraktiv, weil in kurzer Frist und ohne größeren Aufwand umsetzbar, ist für

viele Unternehmen auch der Verkauf von Forderungen in Form von Factoring oder, bei größeren Einzelforderungen, einer Forfaitierung interessant. Auf diese Weise lässt sich ein Zahlungseingang unmittelbar nach Rechnungsstellung realisieren und somit ein erheblicher Entlastungseffekt in der eigenen Liquidität erreichen.

Zielgerichtet und ohne Umwege zu einer Lösung

Baker Tilly verfügt mit seinem Competence Center Debt Advisory über ein leistungsfähiges Beraterportfolio. Unser Anspruch ist es, unseren Mandanten möglichst zeitnah zu helfen. Nach einem Anruf bei uns erfolgt in der Regel schnell ein erstes gemeinsames Brainstorming, in dem ein erster Austausch über mögliche Handlungsoptionen erfolgt. Unabhängig von einer möglichen späteren Beauftragung profitieren Mandanten bereits hierin von unserer Expertise und langjährigen Erfahrung. Mithilfe eines BaFin-zertifizierten Ratingtools schaffen wir Transpa-

renz hinsichtlich des eigenen Ratings, so dass Bankgespräche frühzeitig und zielgerichtet vorbereitet werden können.

Sollen wir Mandanten darüber hinaus weiter begleiten, orientieren wir uns ganz an ihren Bedürfnissen – und stets vollkommen unabhängig von potenziellen Finanzierungspartnern. Unsere Mandanten profitieren von unserem Netzwerk, das deutlich über die klassische Hausbankbeziehung hinausreicht. Auch der Einbezug von Fördermitteln in die Finanzierung ist fester Bestandteil des Beratungsumfangs.

Gemeinsam mit Ihnen möchten wir das Feld für Ihr zukünftiges Wachstum bestellen.



Ihre Ansprechpartner



Markus Paffenholz

Partner

T: +49 40 600880-479 | M: +49 172 9534740
markus.paffenholz@bakertilly.de



Stefan Lengermann

Senior Manager

T: +49 211 6901-2504 | M: +49 175 4791892
stefan.lengermann@bakertilly.de



Jan-Philipp Bülow

Senior Manager

T: +49 40 600880-356 | M: +49 160 90519965
jan-philipp.buelow@bakertilly.de

Now, for tomorrow

Follow us:      

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit 37.000 Mitarbeitern in 148 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Kunden ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.160 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© Baker Tilly | 2021



Baker Tilly

T: +49 800 8481111
kontakt@bakertilly.de

[bakertilly.de](https://www.bakertilly.de)