

# Liquidität gegen Sicherheit

In Sondersituationen wie nach oder in einer Restrukturierung sind Anbieter von Asset-based Finance besonders gefragt. Sie bewerten Sicherheiten meist höher als Banken. Worauf es ankommt. Von Özay Süerdem

Die Problematik ist bekannt: Unternehmen, die nach einer Restrukturierung oder einer Insolvenz keinen oder nur einen negativen „Track Record“ in ihren Finanzkennzahlen ausweisen können, haben es mit einer frischen Bankenfinanzierung schwer. Auch wenn die Aussichten noch so rosig sein mögen und Besicherungsmasse vorhanden ist, engagieren sich klassische Banken in solchen Fällen nur in Ausnahmefällen. Unternehmen mit einem umfangreichen Maschinenpark, Lagerbestand oder Immobilienbesitz können dabei schnell enttäuscht werden. Denn die Sicherheiten werden von der Bank teilweise gar nicht bewertet, und wenn, dann nur zu einem Bruchteil ihres Wertes und das primär nur bei Immobilien.

Der Grund: Im Falle des Falles müssten diese Sicherheiten verwertet werden. Das ist aber nicht die Kernkompetenz einer Bank. Spezialisierte Asset-based-Finance-Anbieter hingegen können Sicherheiten anders bewerten. Sie wissen, wer Weinflaschen oder eine Spezialmaschine im Automobilbau zu welchem Preis kaufen würde. In Sondersituationen können sie darum eine attraktive, oftmals sogar die einzige Finanzierungsoption sein.

Spezialisierte Asset-based-Finance-Anbieter verfügen sowohl über die Strukturen als auch das Know-how, Sicherheiten notfalls selbst zu verwerten. Darum können sie häufig



Lagerbestände helfen bei der Finanzierung.

deutlich höhere Werte dafür ansetzen. Es gibt eine Vielzahl unterschiedlicher Anbieter: Das Spektrum reicht von Multi-Asset-Managern über Fonds bis hin zu bankenangelegenen Anbietern sowie etablierten Spezialisten aus Deutschland und dem Vereinigten Königreich. Gemeinsam haben sie, dass sie sich den Aufwand der präzisen Werteinschätzung und einer möglichen Verwertung mit einem Zinsaufschlag gegenüber einem Bankkredit entgelten lassen. Manche erheben zudem noch regelmäßige Gebühren („Monitoring Fees“), wenn beispielsweise der Lagerbestand kontinuierlich bewertet werden muss. Darum haben die Kredite selten mehr als fünf Jahre Laufzeit; ein bis zwei Jahre sind

typisch – bis sie dann meist durch Bankkredite abgelöst werden. Das Mindestfinanzierungsvolumen beginnt bereits im mittleren einstelligen Millionenbereich bis in den deutlich dreistelligen Millionenbereich.

## Unterschiede der Finanziers

Doch es gibt auch einige Unterschiede. Das beginnt bei der Berücksichtigung der erwarteten Cashflows: In welchem Umfang werden diese in der Gesamtkalkulation gewichtet? Mancher Anbieter konzentriert sich zudem nur auf eine Sicherheitenart, zum Beispiel Maschinen. Andere hingegen können die kompletten Assets berücksichtigen: Anlagen/Maschinen, Immobilien, Vorräte oder sogar Markenrechte. Außerdem hat nicht jeder Finanzier das Bewertungs-Know-how im eigenen Haus, sondern muss auch für eine erste Einschätzung externe Expertise einkaufen.

Diese Unterschiede schlagen sich in der Geschwindigkeit, in der Bewertung und damit auch in den Kosten nieder. Anbieter mit eigener Asset-Expertise im Haus finden schneller zu einer Indikation. Zeit ist gerade in Sondersituation besonders wertvoll. In Ausnahmefällen fließt die frische Liquidität bereits nach zwei Wochen.

Eine pauschale Empfehlung, welcher Anbieter von Asset-based Finance optimal ist, kann es darum nicht geben. Entscheidend ist, den richtigen Partner zu wählen, der zu den eigenen Assets und Finanzierungsbedürfnissen passt.



### Özay Süerdem

ist Senior Manager Debt Advisory bei der Gracher Kredit- & Kautionsmakler GmbH & Co. KG.

oezay.sueerdem@gracher.de