



Carl-Jan von der Goltz über Liquiditätsdruck, „Wer erst reagiert, wenn die Liquidität versiegt, hat weniger Optionen“

Michael Fiedler

Steigende Kosten, vorsichtige Banken und wachsender Transformationsdruck setzen viele Unternehmen unter Druck. Finanzierungsexperte Carl-Jan von der Goltz (Maturus Finance) erklärt im Interview, warum klassische Kreditmodelle oft nicht mehr ausreichen – und welche alternativen Finanzierungswege für den Mittelstand an Bedeutung gewinnen.

Carl-Jan von der Goltz: Nein, die Lage bleibt schwierig. Wir sehen vereinzelte Stabilisierungstendenzen, aber keinerlei Aufschwung in der Breite. Ganz im Gegenteil, viele Unternehmen arbeiten weiter mit hohem Kostendruck, schwankender Nachfrage und unsicheren Rahmenbedingungen. Gleichzeitig bleibt der Transformationsbedarf hoch. Investitionen sind oft bitter nötig, werden aber angesichts der Lage verschoben. Das ist nur allzu verständlich, aber riskant. Denn wer zu lange wartet, verspielt womöglich seine künftige Wettbewerbsfähigkeit.

Welche Unternehmen trifft diese Entwicklung besonders?

Besonders betroffen sind mittelständische Produktionsunternehmen und Verarbeiter. Also klassische Industrien wie der Maschinenbau. Die Betriebe müssen Material vorfinanzieren, größere Aufträge stemmen, steigende Lohnkosten tragen und mit internationaler Billig-Konkurrenz und Verdrängung innerhalb ihrer

Branche zurechtkommen. Hinzu treten Unternehmen in Umstrukturierungen, Turnaround-Situationen oder der Insolvenz. Finanzierungslücken entstehen heute aber längst nicht mehr nur in der Krise. Auch tragfähige Geschäftsmodelle geraten in Schieflage, wenn Liquidität und Anpassungsvermögen fehlen.

Der Kreditzugang gilt aktuell als ein zentrales Problem. Woran liegt das?

Banken schauen genauer hin. Das ist einerseits durch die wirtschaftliche Unsicherheit begründet. Andererseits steigen auch regulatorische Anforderungen, etwa bei Kreditrisiken, Kapitalunterlegung, Datenqualität, ESG-Kriterien und der Resilienz der Banken. Dadurch werden Finanzierungen stärker selektiert. Unternehmen müssen eine bessere Bonität, mehr Daten und mehr Transparenz liefern. Entscheidungen dauern länger und manche Kredite können allein wegen

Branchenrisiken nicht genehmigt werden, selbst wenn das Geschäftsmodell des Betriebs grundsätzlich funktioniert.

Heißt das, die Hausbank fällt als Finanzierungspartner generell aus?

Nein. Banken bleiben zentrale Partner des Mittelstands. Aber sie können nicht mehr jede Situation abbilden. Wenn die Bonität vorübergehend belastet ist, Sicherheiten nicht passen oder bestimmte Branchen kritisch gesehen werden, stoßen klassische Kreditmodelle schneller an Grenzen. Deshalb brauchen Unternehmen ein breiteres Finanzierungsverständnis und sollten ihre Finanzierung nicht nur auf ein Standbein stellen.

Und welche zusätzlichen Standbeine gibt es?

Alternative Finanzierungen. Sie schaffen mehr Handlungsspielraum. Factoring etwa kann Forderungen direkt in Liquidität umwandeln. Einkaufs- oder Lagerfinanzierungen entlasten das Working Capital, Mezzanine-Kapital ist eine langfristige Option, objektbasierte Finanzierungen setzen direkt bei den Vermögenswerten des Unternehmens an. Entscheidend ist bei der Wahl des Modells immer: Welcher Anlass liegt vor, wie schnell wird Liquidität benötigt und welcher Hebel passt zur momentanen Situation?

Können Sie das an einem Beispiel genauer erläutern?

Natürlich. Ein typisches Beispiel aus unserer Praxis ist Sale & Lease Back. Dabei verkauft ein Unternehmen werthaltige, mobile und marktgängige Vermögensgegenstände, etwa Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge, an uns und least sie unmittelbar zurück. Die Objekte bleiben im Betrieb nutzbar, gleichzeitig wird in ihnen bisher gebundene Liquidität freigesetzt. Bei Sale & Lease Back zählt deshalb vor allem die Werthaltigkeit der Assets, während Banken vor allem Bonität und Kennzahlen der Unternehmenshistorie prüfen. Das bietet auch solchen Betrieben einen Ausweg, deren Zahlen aktuell unter Druck stehen, die aber über belastbare Vermögenswerte verfügen.

Was sind die Voraussetzungen eines solchen Ansatzes?

Sale & Lease Back funktioniert nur, wenn der Betrieb über geeignete Assets verfügt. Das sind vor allem mobile, fungible und marktgängige Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge mit stabilem Wiederverkaufswert. Stark spezialisierte oder fest verbaute Anlagen kommen ebenso wie Prototypen meist nicht infrage. Außerdem gilt: Liquidität ersetzt kein tragfähiges und nachhaltiges Geschäftsmodell. Sie verschafft Zeit und Handlungsspielraum, ja, aber diese müssen unternehmerisch sinnvoll genutzt werden.

Was genau raten Sie Unternehmen angesichts der Lage?

Mittelständler sollten Finanzierung strategischer denken und früher handeln. Wer erst reagiert, wenn die Liquidität zu versiegen droht, hat weniger Optionen. Sinnvoll ist ein Finanzierungsmix, der verschiedene Unternehmensphasen und Situationen bereits mit einplant: Hausbank, Factoring, Leasing, Sale & Lease Back und gegebenenfalls weitere Instrumente. Dazu müssen Unternehmer aber einen genauen Überblick haben: über ihren Kapitalbedarf, ihre Vermögenswerte, ihre Handlungsoptionen und passende Anbieter.

Zur Person: Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der [Maturus Finance GmbH](#) mit Standorten in Hamburg und Wien. Das Unternehmen ist auf bankenunabhängige Finanzierungslösungen für mittelständische Produktionsunternehmen spezialisiert und bietet unter anderem Sale-&-Lease-Back-Modelle für gebrauchte Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge an. Zuvor war von der Goltz als Senior Risk Manager für strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München tätig.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949895/Wer-erst-reagiert-wenn-die-Liquiditaet-versiegt-hat-weniger-Optionen/>