



UNTERNEHMENS- FINANZIERUNGEN FÜR KMU IN ZEITEN DER TRANSFORMATION

Andreas Wetzke | 09.07.2025



GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE

NÄHRBODEN FÜR MEHR RESTRUKTURIERUNGEN



Corona-Krise

Gestörte Lieferketten



Ukraine-Krieg

Energiepreisanstieg



Handelskrieg

Erhöhte Unsicherheit



Deutschland in der Rezession

Standort in Gefahr



Zinswende

Ende der Nullzinsära

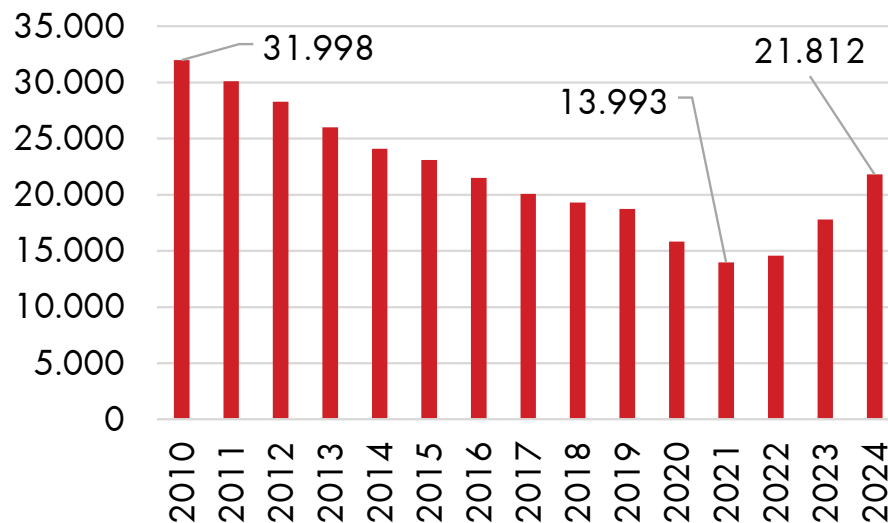
- Unternehmen stehen angesichts multipler externer Schocks unter Druck
- Das Gespenst der „Deindustrialisierung“ macht die Runde
- Restrukturierungsfälle nehmen zu und verändern das Finanzierungsumfeld
- Unternehmen waren auf Zinswende vielfach nicht vorbereitet

Quelle: Baker Tilly

Die Unternehmervetrauten – Köln, 21.05.2025

RESTRUKTURISIERUNGSDRUCK IN ZAHLEN

 Restrukturierungen & Insolvenzen nehmen seit 2022 deutlich zu



■ Anzahl der Insolvenzen von Unternehmen in Deutschland

- Effekte der Krisen der letzten Jahre kumulieren sich in vielen Unternehmen
- Zugleich stehen die Unternehmen vor weiteren Herausforderungen, die eine Lösung erfordern:
 - Fachkräftemangel / Demographie
 - Lieferkettengesetz
 - ESG, Dekarbonisierung
 - Digitalisierung / Künstliche Intelligenz
- Erwartung 2025: weiterer Anstieg der Restrukturierungsfälle und Insolvenzen

Quelle: Baker Tilly

Die Unternehmervetrauten – Köln, 21.05.2025

WO IST DIE AUFBRUCHSTIMMUNG?

GIBT ES AUCH POSITIVE SIGNALE?



Geopolitischer Wandel
Nearshoring & Lieferstabilität



Politische Impulse
Staatliche Investitionen



Technologischer Wandel
KI & Innovation treiben Wachstum



Zinsumfeld
Normalisierung

- Staatliche Investitionen dürften in den nächsten Jahren deutlich ansteigen und sich bis in den Mittelstand (Zulieferbranchen) positiv auswirken
- Investitionsbedarf des privaten Sektors ebenfalls sehr hoch (Digitalisierung, Erneuerbare Energien, Produktion in der Region)
- Seit 2024: spürbarer Rückgang des Zinsniveaus (insgesamt 7 Leitzinssenkungen der EZB) – mind. eine weitere Senkung in 2025 zu erwarten; aber eher am „kurzen Ende“ wirksam!

Quelle: Baker Tilly

Die Unternehmervetrauten – Köln, 21.05.2025

WAS BANKEN IN DER AKTUELLEN LAGE SUCHEN UND WAS NICHT

Kreditvergabe erfolgt sehr selektiv, das heißt:

- Passende Branche (*kritisch: Automotive, Real Estate, Einzelhandel*)
- Ausgewogene Finanzierungsstruktur (*moderater Leverage, komfortables Eigenkapital*)
- Gute Sicherheiten werden wichtiger (*Werthaltigkeit, Drittverwendungsfähigkeit*)
- Überzeugendes Management (*Kommunikation, Krisenerfahrung, Planung & Reporting*)

- Betroffen von selektiver Kreditvergabe im Grunde alle klassischen FK-Instrumente: Bankkredite, Schuldscheindarlehen, MidCap-Bonds, Nachrangfinanzierungen ...
- Und auch Debt Funds stellen häufig ähnliche Anforderungen wie Banken und sind daher nur selten eine reelle Alternative, wenn es im Unternehmen beginnt zu

Asset-basierte Finanzierungen (z.B. **Leasing**, Factoring) stellen häufig eine sinnvolle Alternative dar und sollten zumindest als „Beimischung“ stets mit bedacht werden.

Quelle: Baker Tilly

Die Unternehmervetrauten – Köln, 21.05.2025

LEASING ALS ERGÄNZENDE UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

ASSET BACKED LEASING (ABL) – RAHMENBEDINGUNGEN



- Kunden aus den Branchen Automotive, Metall- und Anlagenbau, kunststoffverarbeitende Industrie, Recycling, Druck, Food und Holzbearbeitung
- Investition in werthaltige Standard-Objekte (Bearbeitungsmaschinen, Produktionsanlagen, Fertigungsstraßen) – keine rollenden Einheiten und Baumaschinen
- Kerninvestition
- Nur geringer Blankoanteil in den ersten Vertragsmonaten
- Anschaffungswert mind. TEUR 150
- Anschaffungswert max. TEUR 3.000
- Vertragslaufzeit max. 72 Monate
- Keine drohende Zahlungsunfähigkeit (Nachweis durch geeignete Unterlagen, z.B. Ertrags- und Liquiditätsplanung, Gutachten nach IDW S6)
- Bei Sale-and-Lease-Back Nachweis lastenfreies Eigentum (u.a. Bestätigung WP, Freigabeerklärung Hausbanken, Vermieterpfandfreigabe)

LEASING ALS ERGÄNZENDE UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

ASSET BACKED LEASING (ABL) – USP DER WÜRTH LEASING



- Keine persönliche Bürgschaften von Geschäftsführen / Gesellschaftern
- Keine Eintragung von Grundschulden
- Neue und gebrauchte Objekte
- Keine Übertragung des gesamten Anlagevermögens
- Eigene Gutachter
- Leasing, Sale-and-Lease-Back und Mietkauf (kein Sale-and-Mietkauf-Back!)
- Schnelle Prüfung und Entscheidung (nach Vorlage aller relevanten Unterlagen i.d.R. 14 Tage)

FALLBEISPIEL AUTOMOTIVE

POSITIV

Ausgangssituation



- Über 100 Jahre Tradition im Maschinen- und Werkzeugbau
- Nach der Wende Reprivatisierung des Geschäftsbetriebs
- Fokus auf Produktion von Motorteilen – insbesondere Zahnräder und Antriebswellen
- Druck von Herstellern / OEM in Verbindung mit Wettbewerb aus Osteuropa und Asien
- Aufbau Werk in Osteuropa und Vereinbarung Joint Venture in China
- Diesel-Gate und Wandel zur E-Mobilität führen zu einer rückläufigen Auftragslage
- Banken kürzen Linien – teilweise Exitstrategie

„Lösung“

- Heben von stillen Reserven über Sale-and-Lease-Back (*Würth Leasing*)
- Erstmalige Emission Unternehmensanleihe
- Erschließung neuer Geschäftsfelder / Kunden
- Mehr Augenmerk auf integrierte Planung und regelmäßiges Reporting

FALLBEISPIEL AUTOMOTIVE

NEGATIV

Ausgangssituation



- Über 150 Jahre Tradition – zunächst in der Schuh- und Bekleidungsindustrie
- Heute Kaschieren und Beschichten von Leder und Kunststoffen für Automobilindustrie
- Druck von Herstellern / OEM in Verbindung mit Wettbewerb aus Osteuropa und Asien
- Aufbau Werk in den USA bindet Kapital
- Veralteter Maschinenpark
- Rückläufige Auftragslage
- Banken agieren restriktiv

„Lösung“

- Heben von stillen Reserven über Sale-and-Lease-Back (*Würth Leasing*)
- Erschließung neuer Geschäftsfelder / Kunden → Einstieg in die Maskenproduktion
- Markteintritt in den USA verzögert sich mehrmals
- Wechsel der Unternehmensberatung
- Banken verlieren zunehmend das Vertrauen
- 2024 Eröffnung Insolvenzverfahren

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Andreas Wetzke

Vertriebsleiter Nord

T: +49 2102 87547-10

M: +49 175 2671013

E: andreas.wetzke@wuerth-leasing.de