



Zwischen Überlebenskampf und Aufbruch - der Mittelstand in überaus herausfordernden Zeiten

Liebe Geschäftspartner,

als wir uns im Sommer mit einer E-Mail an Sie wandten, trug uns die Zuversicht, mit dem Ende des Sommers wieder mehr persönliche Kontakte wahrnehmen und Sie auf den unterschiedlichen Veranstaltungen direkt treffen zu können. Heute stellen wir fest, dass Begegnungen unter Corona-Bedingungen mehr und mehr zur Normalität werden, Konferenzen, Foren und Symposien jedoch weiterhin kaum stattfinden. Da sich zudem unser Netzwerk ständig erweitert, möchten wir die unmittelbaren Kontakte, die weiterhin unseren Fokus bilden, auch künftig durch gelegentliche digitale Informationen ergänzen.

Dieses Mal möchten wir mit Ihnen unsere Wahrnehmung teilen, in welchem Zustand und Umfeld sich der Mittelstand aktuell befindet. Lassen Sie uns gern über Ihre Sicht der Dinge, über Ihre Herausforderungen und Pläne sprechen - spannende Zeiten sind es allemal!

Herzliche Grüße

Thomas Vinnen
Ekkard Froböse-Ostwald
Samuel Gmeinder
Bernd Breininger

und das tolle Team der Nord Leasing GmbH



Thomas Vinnen

**Geschäftsführender
Gesellschafter**

+49 40 33 44 155 155
vinnen@nordleasing.com



**Ekkard Froböse-
Ostwald**

Vertriebsleitung

+49 40 33 44 155 126
froboese@nordleasing.com



Samuel Gmeinder

Vertrieb

+49 40 33 44 155 123
gmeinder@nordleasing.com



Bernd Breininger

Vertrieb

+49 40 33 44 155 125
breininger@nordleasing.com



Steigende Kreditnachfrage bei größerer Zurückhaltung der Banken - wie kann das gehen?

Natürlich ist es für niemanden überraschend, dass die durch die Corona-Pandemie ausgelöste Wirtschaftskrise zu einem in Teilen deutlichen Anstieg des Finanzierungsbedarfs und damit der Kreditnachfrage führt. Nach „Gewinnern“ der Corona-Krise muss man schließlich recht lang suchen. Dass eine Rezession im Gegenzug bei den Banken eine größere Zurückhaltung bei der Kreditvergabe bewirkt, liegt trotz der sehr weitreichenden staatlichen Risikoübernahme auf der Hand. Die Systeme und Regeln zur Risikobewertung und damit Sicherung der Funktionsfähigkeit des Finanzsystems bleiben richtigerweise auch in der gegenwärtigen Sondersituation in Kraft.

Laut dem ifo-Institut lag im zweiten Quartal 2020 der Anteil der Unternehmen, die sich über die Zurückhaltung der Banken beklagen, in der Industrie bei 22 % - damit erhöhte sich der Anteil gegenüber dem Vorquartal um fast die Hälfte. Allen langfristigen Tendenzen in Richtung einer Dienstleistungsgesellschaft zum Trotz stellt das verarbeitende Gewerbe nach wie vor das Rückgrat der deutschen Wirtschaft dar. Kommt es hier in der Breite zu Finanzierungsengpässen, drohen nicht nur Kapital und Know-how verloren zu gehen, es mangelt auch am Treibstoff für erforderliche Investitionen und Innovationen. **Wenn sich Banken - wie gesagt, aus durchaus nachvollziehbaren Gründen - zurückhaltender verhalten, müssen notwendige Sanierungsmaßnahmen oder sinnvolle Anschaffungen nicht zwangsläufig scheitern.** Erfreulicherweise hat sich in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe alternativer Finanzierungsinstrumente etabliert.

Die Nord Leasing ist in diesem Kreis der führende Anbieter von Sale & Lease Back für bestehendes maschinelles Anlagevermögen. Mit dem glasklaren Fokus auf Produktionsmaschinen tragen unsere Finanzdienstleistungen dazu bei, dass Unternehmen schwierige Phasen leichter meistern und andere ihre investiven Projekte gerade jetzt umsetzen können. Unternehmen, die - wie im deutschen Mittelstand üblich - über einen heterogenen Maschinenpark verfügen, können mit Sale & Lease Back bzw. der entsprechenden Mietkaufvariante Sale & Rent Back frische Liquidität generieren und den unternehmerischen Spielraum wiedererlangen oder erweitern. Und das Ganze unabhängig von bzw. in Ergänzung zu bestehenden Bankverbindungen.

Die Gefährdungslage der Automobilzulieferer

„**Pleitegehen, fressen oder gefressen werden**“ - so lauten gemäß einem Bericht bei ntv.de die Alternativen für die Automobilzulieferer; der Verdrängungswettbewerb sei in vollem Gange. Die Ursachen könnte man etwas vereinfachend wie folgt zusammenfassen: „Erst hatten wir kein Glück und dann kam auch noch Pech dazu.“ Nach vielen Jahren des Aufschwungs fehlte das Glück, dass der Abgasskandal und die damit einhergehenden Anpassungsnotwendigkeiten wie von Geisterhand verschwinden. Und als die Branche gerade dabei war, sich diesen Herausforderungen aktiv zu stellen, kam das Pech in Gestalt der Corona-Krise.

Spätestens jetzt drängt die Zeit, sich wetterfest aufzustellen, um entweder die eigene Stärke und damit Unabhängigkeit zu behalten oder selbst wachsen zu können. Bei unseren aktuellen Projekten beobachten wir beide Strategien. **Wir begleiten Unternehmen, die sich durch die Zufuhr frischer Liquidität stärken wollen, um die nicht von der Hand zu weisende Delle abfedern zu können oder auch ganz schlicht zu sanieren.** Und gleichzeitig freuen wir uns, dass wir Unternehmensübernahmen unterstützen können. Dabei handelt es sich oft um Distressed-M&A-Transaktionen, also um Unternehmen, die in Schwierigkeiten stecken und durch einen neuen Gesellschafter eine Zukunftsperspektive bekommen.

Dass die Nord Leasing bei einem in den vergangenen Monaten deutlich reduzierten M&A-Markt an einer beachtlichen Zahl an Transaktionen beteiligt ist, führen wir auf die Vorteile unseres alternativen Finanzierungsinstruments zurück. Wenn in der jüngst von Ebner Stolz veröffentlichten Studie 54 % der befragten Insolvenzverwalter und Sanierungsberater angeben, dass künftige Akquisitionsfinanzierungen verstärkt eigenkapitalbasiert sein werden, dann besagt dies im Umkehrschluss, dass klassische Fremdfinanzierungen eine geringere Rolle spielen werden.

Sozusagen als Instrument „in der Mitte“ kommt dann ein Sale & Lease Back der vorhandenen Assets ins Spiel. Damit verfügen viele Unternehmen gerade auch unter den Automobilzulieferern über eine Basis, die mit Hilfe des richtigen Partners genutzt werden kann, um sich für den ausgerufenen Verdrängungswettbewerb zu rüsten.

Und wie geht es eigentlich der Nord Leasing?

Wie eingangs erwähnt, wollen wir in dieser Ausgabe der Frage nachgehen, wie es dem Mittelstand in diesen herausfordernden Zeiten geht. Nun ist die Nord Leasing selbst auch ein mittelständisches Unternehmen, gehört keinem Finanzkonzern an, sondern wird von hanseatischen Kaufleuten getragen. Insofern wollen wir an dieser Stelle auch einmal über uns selbst berichten. Ja, auch wir müssen uns Herausforderungen stellen. Quasi simultan mit dem Lockdown im Frühjahr erreichten uns mehrere Stundungsanfragen aus unserem Kundenkreis, die es zu analysieren, zu bewerten und zu regeln galt. Erfreulicherweise konnte ein Großteil dieser Themen zwischenzeitlich vollständig erledigt werden, weil es sich nur um temporäre Effekte handelte.

Daneben freuen wir uns spätestens seit dem Ende des Sommers über deutlich vermehrte Nachfragen sowohl im Restrukturierungsumfeld als auch im M&A-Bereich. Dank eines stabilen und starken Gesellschafterhintergrundes und einer breit aufgestellten Refinanzierungslandschaft können wir uns diesen Geschäftsansätzen in gewohnter Weise widmen und die gewünschten Effekte für unsere Kunden realisieren. Last but not least investiert die Nord Leasing in die Zukunft, um künftig noch besser und breiter am Markt agieren zu können.

Wir schließen unsere E-Mail wie beim letzten Mal:

Lassen Sie uns über Ihre Finanzierungsvorhaben und Liquiditätsanforderungen sprechen – wir sind gern für Sie da!



Gern möchten wir Ihnen auch weiterhin Updates zu unserer Geschäftstätigkeit zukommen lassen. Sollten Sie künftig keine Informationen mehr von uns mehr erhalten wollen, so können Sie sich über den unten stehenden Link abmelden. Sie können uns über Ihren Widerspruch auch per E-Mail an info@nordleasing.com informieren, dann nehmen wir die Abmeldung für Sie vor.

Nord Leasing GmbH | ABC-Straße 35 | 20354 Hamburg | T +49 40 33 44 155-111 | F +49 40 33 44 155-166 | www.nordleasing.com
Geschäftsführer: Thomas Vinnen | Amtsgericht Hamburg HRB 117826 | USt-IdNr.: DE 274 967 243