

Pressemitteilung:

Neustart aus der Insolvenz scheitert oft an fehlender Liquidität

(Hamburg, 29. April 2016) Die Insolvenzzahlen in Deutschland sind weiterhin rückläufig. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts sanken die Unternehmensinsolvenzen in 2015 um vier Prozent auf 23.123. Insgesamt wurden von 2012 bis 2015 rund 37.600 Insolvenzverfahren bei Personen- und Kapitalgesellschaften eröffnet – laut aktueller Studie der Boston Consulting Group zu den Entwicklungen des ESUG, dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen. Der Gesetzgeber führte dieses 2012 mit dem Ziel ein, Sanierungsprozesse zu erleichtern. Gleichzeitig sollen die Rechte vom Schuldner und den Gläubigern gestärkt werden. Der Gesetzgeber wollte so die Attraktivität der gerichtlichen Sanierung erhöhen und eine frühzeitige Antragstellung fördern. Die Untersuchung zeigt auf, dass Unternehmen seit März 2012 1.008 Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragt haben. Der Anteil liegt somit bei 2,7 Prozent aller Verfahren. Bislang sind 27 Prozent der Eigenverwaltungsverfahren per Stichtag 31. Januar 2016 abgeschlossen.

Antragstellung erfolgt meist zu spät

Bei 41 Prozent wurde trotz ursprünglich beantragtem Eigenverwaltungsverfahren ein Regelverfahren eröffnet. Warum Eigenverwaltungen nicht funktionieren, kann verschiedene Gründe haben. Entweder verweigern die Gläubiger die Eigenverwaltung, der vorgelegte Insolvenzplan scheitert oder die liquiden Mittel fehlen. „Deutsche Unternehmen stellen den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens im Schnitt ein Jahr, nachdem ein Insolvenzgrund eingetreten ist. Dann ist die Liquidität aber oft schon auf den Umfang der Portokasse geschrumpft“, kritisierte im Finance-Magazin Hans Haarmeyer, Professor an der Hochschule Koblenz und Leitender Direktor des Deutschen Instituts für angewandtes Insolvenzrecht. „Das Sicherstellen ausreichender Gelder ist in den meisten Sanierungen eine Herausforderung“, bestätigt Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance. „Die Hausbanken sind in der Regel einer der Hauptgläubiger im Verfahren, sie haben demnach kaum Spielraum, wenn es um frische Liquidität geht.“ Alternative Finanzierungsmodelle, wie Factoring oder Sale &

Lease Back können in der Sanierung die Fortführung des Unternehmens unterstützen. „Mit Sale & Lease Back stellen wir eine Innenfinanzierung bereit, mit der sich stille Reserven in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen im Unternehmen heben lassen“, so von der Goltz. „Durch den Verkauf der Maschinen und Anlagen sowie das anschließende Zurückleasen erhält das Unternehmen schnell neue Liquidität, die oft dringend für Restrukturierungsmaßnahmen oder die Finanzierung des Insolvenzplans benötigt wird. Die Finanzierungsentscheidung basiert auf der Werthaltigkeit und Fungibilität der Assets, die Bonität betrachten wir nachrangig.“ Wichtig ist zudem, dass die Anlagen mobil sind und nicht mit der Werkhalle verbaut, wie es zum Beispiel in der Chemieindustrie vorkommt.

Sale & Lease Back zur Liquiditätsstärkung nutzen

Sale & Lease Back ist besonders für das produzierende Gewerbe geeignet und kommt zum Beispiel im Maschinenbau, der Metallbe- und -verarbeitung, Kunststoffbe- und -verarbeitung, Holzbe- und -verarbeitung, in der Lebensmittelindustrie, der Textil- oder Druckindustrie zum Einsatz. Doch auch Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau oder aus dem Transportwesen nutzen Sale & Lease Back zur Liquiditätsgewinnung. Die Maturus Finance ist bereits seit 2005 Anbieter dieser Finanzierungslösung in Deutschland und seit 2014 auch in Österreich. Carl von der Goltz berichtet: „Jährlich prüfen wir rund 350 Finanzierungsanfragen mittelständischer Unternehmen. Die Anlässe sind vielseitig, am meisten kommt Sale & Lease Back in Sanierungsprozessen zum Einsatz, gerichtlich oder außergerichtlich. Wir begleiten aber auch eine ganze Reihe von Unternehmensnachfolgen, Unternehmenskäufen beziehungsweise -verkäufen oder wir lösen andere endfällige Finanzierungen ab. Wir sind der richtige Partner, wenn schnell und flexibel Liquidität benötigt wird, die ohne Einschränkungen genutzt werden kann.“

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ kostenlos heruntergeladen werden

Kurzprofil Maturus Finance GmbH

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Al-

alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 300 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis 10 Mio. EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

(c/o ABG Marketing GmbH & Co. KG)

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com