

Pressemitteilung:

Finanzierung bleibt größte Hürde bei der Unternehmensnachfolge

(Hamburg, 2. Februar 2016) Die größte Schwierigkeit der Unternehmensnachfolge bleibt die Finanzierung – so das Ergebnis des DIHK-Reports Unternehmensnachfolge 2015. Obwohl das Finanzierungsumfeld aktuell günstig ist und das Zinsniveau niedrig, hat fast jeder zweite potentielle Übernehmer Probleme damit, die Unternehmensnachfolge finanziell zu stemmen. Im Rahmen der Studie wurden mehr als 20.000 Senior-Unternehmer und potentielle Nachfolger befragt. Immer öfter bleibt die Suche eines möglichen Übernehmers sogar erfolglos: 43 Prozent finden keinen passenden Nachfolger für ihren Betrieb. Zu den Gründen gehören bei 40 Prozent überhöhte Kaufpreisvorstellungen, 30 Prozent warten zu lange mit dem Verkauf, um ihre Altersvorsorge noch aufzustocken und 44 Prozent sind einfach nicht rechtzeitig vorbereitet. Bei den potentiellen Übernehmern scheitert es oft an der Finanzierung, zudem haben 22 Prozent unzureichende Qualifikationen, 34 Prozent unterschätzen die Anforderungen und 46 Prozent finden kein passendes Unternehmen nach ihren Vorstellungen. Außerdem gestalten sich die Verhandlungen oft zäh über einen langen Zeitraum. Vielen Alt-Inhabern fällt es laut Studie schwer, ihr Lebenswerk loszulassen. Sie rechnen die vielen Entbehungen, das Herzblut und die viele Arbeit in den Kaufpreis mit ein. Für den Übernehmer zählen jedoch die Fakten, wie die Marktposition, Entwicklungsperspektiven, Ausstattung sowie der Bedarf an Investitionen und eventuellen Umstrukturierungen.

Alternative Finanzierungsinstrumente unterstützen Nachfolgelösung

Sind sich die beiden Parteien über den Kaufpreis einig, muss vom Übernehmer die Finanzierung gestemmt werden. In einer Lebensphase zwischen 25 und 45 Jahren, in der oft bereits größere Anschaffungen, wie zum Beispiel Wohneigentum getätigt wurden, muss eine höhere Summe gezahlt werden. Eine wichtige Möglichkeit bietet dafür nach wie vor der Bankkredit. Immer öfter vergeben die Alt-Inhaber auch ein Darlehen an ihren Nachfolger. Ergänzend können weitere alternative Finanzierungsinstrumente un-

terstützen, um ausreichend liquide Mittel zu generieren. Dazu zählen Beteiligungskapital, Mezzanine-Kapital, Factoring oder Sale & Lease Back.

Sale & Lease Back schafft finanzielle Mittel

Sale & Lease Back kommt vor allem in produzierenden Unternehmen zum Einsatz, so zum Beispiel im Maschinenbau, der Metallbe- und -verarbeitung, Kunststoffbe- und -verarbeitung, Holzbe- und -verarbeitung, in der Lebensmittelindustrie, der Textil- oder Druckindustrie. Doch auch Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau oder aus dem Transportwesen nutzen Sale & Lease Back zur Liquiditätsgewinnung. „Wir kaufen beim Sale & Lease Back gebrauchte Maschinen und Anlagen des Unternehmens an und zahlen den Kaufpreis direkt aus“, beschreibt Geschäftsführer Carl-Jan von der Goltz die Finanzierung. „Im Anschluss werden die Maschinen sofort zurückgeleast, so dass diese fortlaufend für die Auftragsfertigung zur Verfügung stehen. Stille Kapitalreserven des Betriebes werden gehoben und es erfolgt eine schnelle, flexible Zufuhr von Liquidität. Diese Mittel sind ohne Einschränkungen verfügbar, zum Beispiel für die Gestaltung einer Kaufpreislösung oder die Auszahlung von Gesellschaftern.“

Bonitäts- und bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument

Ein weiterer Vorteil von Sale & Lease Back ist, dass die Finanzierung bonitäts- und bankenunabhängig funktioniert. Die Maturus Finance ist einer der Vorreiter in diesem Marktsegment, das Unternehmen bietet die assetbasierte Lösung bereits seit 2005 im deutschen Markt und seit 2014 auch in Österreich an. Das Augenmerk liegt bei diesem Ansatz nicht auf der Bonität des Unternehmens, sondern auf der Werthaltigkeit des vorhandenen Maschinenparks. Die zu finanzierenden Güter müssen außerdem zweitmarktfähig und mobil sein. „Wir ergänzen mit Sale & Lease Back oft die klassischen Bankenfinanzierungen“, so von der Goltz. „Das hat für mittelständische Unternehmen viele Vorzüge – sie haben einen weiteren Geldgeber und besseren Finanzierungsmix. Außerdem wird die Eigenkapitalquote gestärkt und somit die Bonität verbessert – das bringt einen zusätzlichen Hebeleffekt.“ Neben der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen kann Sale & Lease Back in vielen Situationen zum Einsatz kommen – immer dann, wenn schnell und flexibel Liquidität im Betrieb benötigt wird. Das ist zum Beispiel bei Restrukturierungsprozessen der Fall, der Ablösung von

Verbindlichkeiten oder der Auftragsvorfinanzierung beim Start aus einer Insolvenz.

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 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

Brodshöfen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com