

Pressemitteilung:

Steigende Anzahl von Restrukturierungsfällen erwartet

(Hamburg, 28. Juni 2016) Experten rechnen mit einer deutlichen Zunahme von Restrukturierungsfällen. In der jährlichen Restrukturierungsstudie von Roland Berger gaben dies 67 Prozent der 1.000 Befragten Sanierungsspezialisten an, was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent entspricht. Auch die Komplexität der Fälle wird aus Sicht der Experten deutlich zunehmen. Immer stärker rückt für den Erfolg einer Restrukturierung die Notwendigkeit der übergreifenden Sanierung in den Fokus, indem das gesamte Geschäftsmodell auf den Prüfstand gestellt wird. Dementsprechend messen auch 39 Prozent der Studienteilnehmer den strategischen Restrukturierungsmaßnahmen die größte Bedeutung bei. „Bevor die notwendigen Sanierungsmaßnahmen, wie zum Beispiel eine Diversifikation der Geschäftsbereiche, der Ausbau der Digitalisierung, die Anpassung von Produkt- und Länderportfolien umgesetzt werden können, muss zunächst die Liquidität für die Fortführung des Geschäftsbetriebes sichergestellt sein“, erläutert Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Viele Unternehmen haben zu diesem Zeitpunkt kaum noch finanzielle Mittel und nicht selten scheitern Sanierungen daran.“

Handlungsspielraum von Banken in Sanierungsphasen stark eingeschränkt

Befindet sich ein Unternehmen in einer Krisensituation, haben Banken wenig Handlungsspielraum bei der Finanzierung. Sie unterliegen strengen Regularien und haben hohe Anforderungen bei der Eigenkapitalhinterlegung im Rahmen der Kreditvergabe. Aus Risikosicht müssten die Banken demnach für Kredite an bonitätsschwache Betriebe höhere Eigenmittel hinterlegen, da die mögliche Ausfallrate des Engagements größer ist. Diese Mittel sind jedoch auch bei Banken begrenzt, so dass eine Finanzierung von Sanierungen über die Bank kaum funktioniert. Eine Änderung zugunsten der Kreditnehmer ist hier nicht in Sicht, die Handlungsvorgaben werden eher noch verschärft. 19 Prozent der befragten Experten im Rahmen der Restrukturierungsstudie befürchten sogar, dass in Zukunft notleidende Kredite an externe Dritte verkauft werden, da die Betreuung dieser Engagements

gements aufgrund des hohen Bedarfs bei den Eigenkapitalmitteln häufig unattraktiv für die Kreditinstitute ist. Die Auswirkungen für Unternehmen sind dabei noch nicht absehbar.

Alternative Finanzierungen unterstützen Fortführung des Geschäftsbetriebs

Für die Fortführung des Geschäftsbetriebs bei Sanierungen müssen demnach andere – bankenunabhängige – Finanzierungsinstrumente eingesetzt werden, wie zum Beispiel Factoring oder Sale & Lease Back. „Beim Sale & Lease Back zählt immer das Objekt, nicht die Bonität“, erläutert Carl-Jan von der Goltz. „Der Ansatz kommt aus dem Angelsächsischen und ist als Asset Based Finance bekannt. Viele Betriebe haben erhebliche finanzielle Reserven, die in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen in den Hallen stehen. Wir kaufen diese an und zahlen den Kaufpreis direkt auf das Unternehmenskonto aus. Im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung stärken unsere Kunden so ihre Liquidität – nahezu unabhängig von ihrer Bonität.“ Im Anschluss least das Unternehmen die Objekte zurück. Geeignet ist Sale & Lease Back vor allem für produzierende Unternehmen mit einem umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark. Voraussetzung für diese Finanzierungsart ist, dass die Assets mobil sind. Verkettete Anlagen, die manchmal sogar mit der Halle verbaut sind, kommen demnach nicht in Frage. Außerdem sollten die Maschinen zweitmarktfähig und werthaltig sein. Stimmen die Voraussetzungen für die Finanzierung, hat Sale & Lease Back viele Vorteile: Schnell und flexibel wird Liquidität gewonnen, die dem Unternehmen ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Oft schätzt Maturus die Objekte zudem mit einem höheren Wert ein als die Bank: „Da wir ein Spezialfinanzierer in diesem Bereich sind, haben wir umfassendere Kenntnisse bei der Bewertung und im worst case in der Vermarktung von Maschinen und Anlagen.“, bestätigt von der Goltz. „Für Banken sind diese Objekte als Sicherheiten weit weniger interessant und deshalb werden sie von diesen in der Regel auch geringer bewertet.“ Die Anlässe für den Einsatz von Sale & Lease Back sind vielseitig, meist wird für eine Sondersituation Liquidität benötigt. „Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt in den Sanierungen – außergerichtlich oder gerichtlich. Wir finanzieren aber auch eine ganze Reihe von Unternehmensnachfolgen, Unternehmenskäufen beziehungsweise -verkäufen oder wir lösen andere endfällige Finanzierungen ab. Finanzierungslösungen werden in Deutschland und Österreich ab ei-

nem Volumen von 300.000 Euro bis 10 Millionen Euro angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus“, so der Geschäftsführer.

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

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com