

Pressemitteilung:

Sale & Lease Back: Finanzierung für die Forstwirtschaft

(Hamburg, 7. April 2017) In Deutschland leben rund 1,1 Millionen Beschäftigte direkt oder indirekt vom Wald – ob als Waldarbeiter, Holzhändler, Schreiner, Papierhersteller oder Drucker. In etwa 128.000 Unternehmen erwirtschaften sie 180 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr. Die Eigentumsverhältnisse in Deutschland gestalten sich allerdings speziell: 48 Prozent sind in Privatbesitz, 29 Prozent gehören den Ländern, 19 Prozent Körperschaften und nur 4 Prozent Wald sind Eigentum des Bundes. Dementsprechend wichtig ist die forstfachliche Beratung und Betreuung durch die Eigentümer. Auch die Landwirte haben einen großen Anteil – von den 5,5 Millionen Hektar Privatwald bewirtschaften sie nahezu jeden vierten Hektar. Land- und Forstwirtschaft sind eng miteinander verbunden, auch in Bezug auf die Finanzstrategie der Betriebe. „Genau wie für alle anderen Unternehmer, besteht für die Land- und Forstwirte in Deutschland die Herausforderung in der fortlaufenden Sicherung der Liquidität“, weiß Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. Zu einem strategischen Finanzierungsmix gehören Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen mit verschiedenen Modellen und Geldgebern. Für eine größtmögliche Unabhängigkeit setzen immer mehr Unternehmen dabei ergänzend zur klassischen Bankenfinanzierung auf bankenunabhängige Varianten, wie zum Beispiel Factoring, Beteiligungen oder Sale & Lease Back.

Liquiditätsbeschaffung über Spezialfahrzeuge

Sale & Lease Back, kurz SLB, eignet sich nicht nur für land-, sondern auch für forstwirtschaftliche Betriebe. Bei einer SLB-Finanzierung handelt es sich um ein assetbasiertes Modell – die Finanzierung zielt also auf Objekte ab. Dafür sind die forstwirtschaftlichen Spezialfahrzeuge bestens geeignet: Ob Harvester, also die Holzernemaschine, Forwarder, der Rückezug, oder ein Forstspezialschlepper – bei diesen Fahrzeugen handelt es sich um mobile Assets, die beim Sale & Lease Back verkauft und umgehend zurückgeleast werden können. Carl-Jan von der Goltz erläutert: „Eine der wichtigsten Voraussetzungen ist, dass es sich um werthaltige Assets handelt und dass sie fungibel sind. Die Waldmaschinen erfüllen all diese Bedingungen.“

Innenfinanzierung für alle Fälle

Der Verkauf der Spezialmaschinen und das umgehende Zurückleasen verschafft den Forstwirten durch eine reine Innenfinanzierung sofort Liquidität. Der Geschäftsführer erklärt: „Wir finanzieren bei der Maturus Ticketgrößen zwischen 300.000 und 10 Millionen Euro, in Einzelfällen ist der Umfang der Finanzierung auch größer.“ Die Voraussetzungen für das alternative Modell sind sowohl in Land- als auch Forstwirtschaftsbetrieben oft sehr gut – die Anlässe ganz unterschiedlich. Da die Bonität bei der Finanzierungsentcheidung nachrangig betrachtet wird, kann Sale & Lease Back in vielen Situationen zum Einsatz kommen: „Wir wenden Sale & Lease Back in allen Unternehmensphasen an“, berichtet Carl-Jan von der Goltz: „Ob Wachstum, Sanierung oder Nachfolge, selbst in der Insolvenz kann das Modell unter bestimmten Bedingungen den Neustart aus der Krise erleichtern.“ Für Betriebe der Forstwirtschaft bietet Sale & Lease Back eine unkomplizierte Möglichkeit, den finanziellen Handlungsspielraum zu vergrößern. „Über einen strategischen Finanzierungsmix sollte jeder Unternehmer nachdenken; auch Land- und Forstwirte“, rät der Finanzexperte.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ mit vielen Praxisbeispielen 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 Produktionsbetriebe, 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