

Pressemitteilung:

## **Finanzierungsbedingungen für Restrukturierungen weiter schwierig**

(Hamburg, 02. November 2015) Für Unternehmen in der Sanierung sind die Finanzierungsbedingungen in Deutschland weiter schwierig, so die Einschätzung von 1.100 Experten im Rahmen der Roland Berger-Restrukturierungsstudie 2015. Die Befragten sehen trotz eines aktuell positiven Finanzierungsumfeldes die Refinanzierung von Restrukturierungen als problematisch an. Die Herausforderung liegt dabei meist auf der Erstellung und Umsetzung eines individuellen Finanzierungskonzeptes unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessenlagen der verschiedenen Stakeholder. Gerade bei größeren Betrieben in der Sanierung wird eine finanzielle Restrukturierung zudem durch die oftmals heterogene und komplexe Finanzierungsstruktur erschwert.

### **Schnelles Handeln ist gefragt**

„Viele Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten suchen sich erst externe Unterstützung, wenn die Krise bereits sehr weit fortgeschritten ist – die Umsätze sind meist stark zurückgegangen und die Kreditlinien sind bereits dauerhaft ausgeschöpft. Oft drohen bereits Lohnrückstände“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Dann ist schnelles Anpacken gefragt und es gibt meist nur noch wenig Handlungsspielraum. In diesen Situationen hat ein Unternehmen kaum Chancen, am klassischen Kreditmarkt kurzfristig eine Finanzierung zu erhalten, denn für Banken gelten seit Einführung der Richtlinien Basel II und III noch strengere Risikoregularien. Mit alternativen Finanzierungsmodellen können Unternehmer jedoch Abhilfe schaffen und die dringend benötigte Liquidität generieren.“ Die Mittel stehen dem Unternehmen dann zum Beispiel für die Ablösung von Verbindlichkeiten oder die Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen zur Verfügung.

### **Finanzierung aus eigener Kraft**

Am Markt gibt es verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten, die zur Anwendung kommen können – je nach Größe, Branche und Spezifika des Unternehmens. „Bei maschinenlastigen, produzierenden Unternehmen

stehen in der Halle oft enorme stille Reserven in Form von gebrauchten Maschinen und Anlagen. Bei der Finanzierungslösung Sale & Lease Back werden diese an die Maturus Finance verkauft und so frische Liquidität generiert“, erläutert von der Goltz. Sale & Lease Back ist eine Finanzierung, die rein auf die Objekte und somit auf die Werthaltigkeit sowie Fungibilität des gebrauchten Maschinen- und Anlagenparks abstellt. Die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund, so dass die Finanzierung oft bei außergerichtlichen oder gerichtlichen Sanierungen zur Anwendung kommt. Wichtig ist, dass beim Sale & Lease Back keine Einzelmaschinen finanziert werden können, sondern immer der Maschinenpark. Die Assets müssen zudem mobil sein – immobile oder verkettete Anlagen, wie sie zum Beispiel häufig in der Chemieindustrie zum Einsatz kommen, funktionieren bei diesem Finanzierungsansatz nicht.

### **Schnelle Auszahlung des Kaufpreises**

Dank kurzer Wege, flachen Hierarchien und einem erfahrenen Team kann eine Sale & Lease Back-Finanzierung mit Maturus Finance schnell und flexibel umgesetzt werden. Von der Anfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises dauert es im Schnitt nur sechs bis acht Wochen. Geschäftsführer von der Goltz erzählt: „Für die erste Einschätzung zu einer möglichen Höhe des Kaufpreises der Maschinen erhalten wir meist einen detaillierten Anlagenspiegel vom Unternehmen. Auf den Angaben basierend, erstellen wir ein erstes Angebot. Ist dieses vom Kunden bestätigt, erfolgt vor Ort im Betrieb die konkrete Bewertung des Maschinenparks durch einen Gutachter. Dieses Gutachten ist die Grundlage des Sale & Lease Back-Vertrages. Bei den Modalitäten hat der Kunde die Wahl: Es besteht die Möglichkeit der Vollamortisation mit einer Amortisation der gesamten Anschaffungskosten während der Vertragsdauer und zugesichertem Optionsrecht auf Kauf durch den Leasingnehmer, alternativ auch die Verlängerung des Leasingvertrages oder Teilamortisation (Andienungsrecht gegenüber dem Unternehmen zum vertraglich vereinbarten „kalkulierten Restwert“). Die Leasingdauer beträgt durchschnittlich zwischen 36 und 54 Monaten. Sind alle Unterlagen vorliegend, wird der Kaufpreis für die gebrauchten Maschinen und Anlagen direkt an das Unternehmen ausgezahlt und steht diesem ohne Einschränkungen oder Vorgaben flexibel zur Verfügung. Die verkauften Güter werden sofort wieder zurückgeleast, so dass eine pausenlose Weiternutzung möglich ist.

Unternehmen können mit Sale & Lease Back ihren finanziellen Spielraum erhöhen und sich auf eine nachhaltige Restrukturierung konzentrieren.

Weitere Informationen gibt es unter [www.maturus.com](http://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](mailto:stiegler@maturus.com)