

Pressemitteilung:

## **Veränderte Finanzierungsbedingungen im Mittelstand**

(Hamburg, 4. Oktober 2017) Erstmals seit sieben Jahren melden Unternehmen wieder leicht verschlechterte Finanzierungsbedingungen, informiert die KfW Bankengruppe im Ergebnis der aktuellen Befragung unter 2.100 Unternehmen. Der Anteil der Betriebe, die von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung berichten, liegt bei 16,7 Prozent und damit zwei Prozent über der Vorjahresbefragung. Kleine Unternehmen in der Umsatzklasse bis eine Million Euro beurteilen das Finanzierungsklima dabei mit 26,8 Prozent negativer als große. Dennoch empfinden auch in der Umsatzklasse von 2,5 bis 10 Millionen Euro 11,4 Prozent der Betriebe die Finanzierungssituation etwas schwieriger.

### **Finanzierungsmodelle für besondere Anlässe**

Der häufigste Anlass für Kreditverhandlungen ist mit 53,4 Prozent die geplante Anschaffung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen. Für Sonderanlässe, wie Übernahmen und Beteiligungen suchen 6,8 Prozent der Befragten eine Kreditfinanzierung bei ihrer Bank. Diese werden am stärksten vom Verarbeitenden Gewerbe nachgefragt. „Gerade in Sondersituationen setzen Mittelständler zunehmend alternative Finanzierungsmodelle ein – sei es für M&A-Prozesse, für eine Restrukturierung oder Sanierung, für den Neustart aus der Krise oder die Umsetzung der Nachfolge“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Die Hausbank soll dabei aber nicht ersetzt werden, sondern vielmehr ergänzt. Möchte ein Unternehmer zum Beispiel eine Kaufpreisfinanzierung darstellen, weil er einen Betrieb oder Teile davon zukaufte, arbeiten Bankpartner und alternative Finanzierer oft zusammen und stellen die Summe über einen Kredit in Kooperation mit Factoring oder Sale & Lease Back dar.“ Während eine mögliche Kreditzusage stark abhängig von der Bonität sowie entsprechender Sicherheitenlage des Unternehmens ist, stehen diese Faktoren bei bankenunabhängigen Finanzierern weniger im Fokus. Entscheidend sind bei diesen die Assets des Betriebes – beim Factoring sind es zum Beispiel werthaltige Forderungen, beim Sale & Lease

Back werthaltige Maschinen oder Anlagen. Hat ein produzierendes Unternehmen einen umfangreichen gebrauchten Maschinenpark, bindet dieser eine hohe Summe Kapital. Im Rahmen einer Sale & Lease Back Finanzierung lassen sich die internen finanziellen Reserven heben, wie Carl-Jan von der Goltz weiß: „Wir kaufen die Objekte an, zahlen den Kaufpreis direkt aus und das Unternehmen least die Maschinen von uns zurück. Es kann durchgehend produziert werden. Der Betrieb stärkt so seine Liquidität, diese steht ohne Einschränkungen zur Verfügung.“ Mittelständler nutzen Sale & Lease Back häufig, wenn eine banken- und bonitätsunabhängige flexible Finanzierung benötigt wird, die schnell umgesetzt werden kann. „Der Unternehmer hat meist schon einen konkreten Anlass, wofür er finanzielle Mittel benötigt“, berichtet von der Goltz. „Innerhalb von sechs bis acht Wochen können wir den Kaufpreis auszahlen, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen.“

### **Sale & Lease back: Flexible Finanzierung für viele Branchen**

Damit ein Betrieb Sale & Lease Back nutzen kann, sollten mehrere Maschinen, Anlagen, Geräte oder auch LKW's vorhanden sein. Diese müssen fungibel und mobil sein – Einzelanfertigungen von Spezialmaschinen oder Anlagen, die mit der Produktionshalle verbaut sind, eignen sich nicht. Damit kommt dieser Finanzierungsansatz für viele Branchen in Frage. Neben dem Maschinen- und Anlagenbau sind die Kunden der Maturus Finance unter anderem aus der Metall-, Kunststoff und Holzverarbeitung, der Nahrungsmittel- und Textilindustrie. Aber auch für den Hoch- sowie Tiefbau, die Land- und Forstwirtschaft oder die Transportlogistik ist das Modell interessant.

Weitere Informationen gibt es unter [www.maturus.com](http://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 ei-

nem 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)