

Pressemitteilung:

Mittelstand erkennt neue Insolvenzrichtlinien verstärkt als Chance

(Hamburg, 19. Juni 2014) Rund 6.200 Unternehmensinsolvenzen wurden im ersten Quartal 2014 deutschlandweit registriert, das sind 6,8 Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dennoch lag die Forderungssumme der Gläubiger mit 6,0 Milliarden Euro aus beantragten Unternehmensinsolvenzen deutlich über denen der entsprechenden Vorjahresquartale. Doch nicht nur der wirtschaftliche Schaden wiegt schwer, auch die Arbeitsplatzverluste sind enorm, wie das Statistische Bundesamt im Juni 2014 mitteilte.

Interne und externe Ursachen einer Krise

Die Gründe für eine mögliche Unternehmensinsolvenz können dafür unterschiedlich sein. Am häufigsten entstehen wirtschaftliche Probleme von innen heraus, zum Beispiel durch Managementfehler, mangelnde Marktkennntnis, Defizite beim Controlling oder eine fehlende Unternehmens- und Finanzierungsstrategie. Eher selten verursachen externe Faktoren wie überraschende gravierende Änderungen der Marktbedingungen die Krise. Meist beginnen Unternehmer erst bei akuten Liquiditätsproblemen Gegensteuerungsmaßnahmen einzuleiten. Dabei hat der Gesetzgeber mit der Neufassung der Insolvenzgesetze im Rahmen des ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) verbesserte Möglichkeiten geschaffen, um Unternehmen zu sanieren und die Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. Laut Frühjahrsumfrage 2014 zur Akzeptanz des ESUG von Creditreform, dem Deutschen Instituts für angewandtes Insolvenzrecht (DIAI) und dem Bundesverbandes der ESUG Berater Deutschland (BV ESUG), wollen rund 40 Prozent der rund 4.000 befragten Unternehmen in einer wirtschaftlichen Schieflage eine Sanierung unter Insolvenzschutz nutzen. „Die Unternehmen erkennen damit die Insolvenz verstärkt als eine zusätzliche Option und Chance zur Krisenbewältigung an“, erläutert Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Je eher eine wirtschaftliche Schieflage erkannt wird, umso größer ist der Handlungsspielraum. Die Möglichkeiten zu einer umfassenden Sanierung mit dem Ziel eines erfolgreichen Neustarts sind vielfältig – auf dem

gerichtlichen Wege im Rahmen eines Insolvenzverfahrens oder der außergerichtlichen Sanierung.“

Liquiditätssicherung in der Sanierung als Herausforderung

Ausreichende finanzielle Mittel sind für jede Sanierung unabdingbar. Mit Hilfe eines strategischen Konzeptes und offener Kommunikation lässt sich auch für Restrukturierungsprozesse frisches Kapital einwerben – einfach ist das aber in der Praxis nicht. Die meisten mittelständischen Unternehmen setzen bei der Finanzierung immer noch auf einen Kredit bei der Hausbank. Für Firmen in Krisensituationen hat sich jedoch seit Einführung der Basel Richtlinien II und III der Zugang zu Bankkrediten deutlich erschwert. Eine anstehende außergerichtliche oder gerichtliche Sanierung führen in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Fremdkapitalgeber. Bei einem negativen Rating werden keine neuen Kredite vergeben, bei drohender Insolvenz die Linien vielleicht sogar gekündigt. Alternative Finanzierungen können hier interessant sein, um ausreichende Liquidität für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes sowie die Realisierung struktureller Anpassungen zu gewährleisten. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit einem werthaltigen Maschinenpark kann eine asset-basierte Finanzierung eine passende Lösung sein. Oft binden Maschinen und Anlagen erhebliches Kapital im Betrieb – mit Hilfe einer Sale & Lease Back Finanzierung lassen sich diese internen stillen Reserven heben. „Der Unternehmer kann durch den Verkauf der gebrauchten Maschinen und Anlagen an die Maturus Finance sofort neue finanzielle Mittel erhalten und für das operative Geschäft nutzen“, so von der Goltz. „Direkt im Anschluss least er diese Güter zurück und gewährleistet so eine Weiternutzung ohne Pause. Die Finanzierung kann auch in Sanierungsprozessen – gerichtlich oder außergerichtlich – zur Anwendung kommen.“

Ablauf der Finanzierung Sale & Lease Back in der Sanierung

Für eine erste Aussage zu möglichen Finanzierungsansätzen reicht ein detaillierter Anlagespiegel. Für die Umsetzung einer Sale & Lease Back-Finanzierung erfolgt eine gutachterliche Bewertung des kompletten Anlagevermögens (zu Zeitwerten) vor Ort im Unternehmen, was die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages bildet. Anschließend müssen seitens des Unternehmens verschiedene Unterlagen eingereicht werden, die je nach Situation unterschiedlich sind. Für eine Finanzierung in der Insolvenz (Eigen-

verwaltung oder Schutzschirmverfahren) gehören dazu zum Beispiel Sicherheitenfreigaben durch absonderungsberechtigte Gläubiger aus Raum- oder Einzelsicherungsübereignungsverträgen, Zubehörhaftung, Vermieterpfandrecht o.ä.. Nach Eingang aller Unterlagen sowie der Zustimmung zum Abschluss des Kaufvertrages seitens Sachwalter, eigenverwaltenden Schuldner oder einem Gläubigerausschuss, steht einer schnellen Abwicklung nicht mehr im Wege. Das Unternehmen verkauft seinen gebrauchten Maschinen- und Anlagenpark an die Maturus Finance und least die Maschinen im gleichen Zug wieder zurück. Dabei können die Maschinen während des ganzen Prozesses direkt und ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis zur Valutierung etwa 6 bis 8 Wochen.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com .

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 in der Regel ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis ca. EUR 5 Mio. (in Einzelfällen auch höher) angeboten.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodstrangen 3-5

20457 Hamburg

(c/o contura marketing GmbH)

Ilka Stiegler

Telefon: 01727779661

E-Mail: stiegler@maturus.com