

Pressemitteilung:

Sale & Lease Back: Finanzierungsansatz bei der Unternehmensnachfolge

(Hamburg, 2.12.2013) Nach einer Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertages werden bis zum Jahr 2020 in Deutschland schätzungsweise 100.000 Unternehmensübergaben bei kleinen und mittelständischen Unternehmen erforderlich - die meisten altersbedingt. Den größten Anteil der kleinen und mittelständischen Unternehmen machen Familienunternehmen aus. Daher ist die familieninterne Nachfolge, die häufigste Übernahmeform. Doch was geschieht, wenn kein familieninterner Nachfolger zur Verfügung steht? Es ist wichtig, dass sich der ausscheidende Geschäftsführer/Gesellschafter frühzeitig mit dem Thema Nachfolgeregelung auseinandersetzt, denn auch eine familienexterne Nachfolge stellt eine Option dar. In diesem Fall findet sich möglicherweise ein Prokurist, der Betriebsleiter oder ein anderer firmeninterner Übernahmeinteressent, der in jeden Fall mit einer immensen Finanzierungsaufgabe konfrontiert sein wird. Zu dem Kaufpreis des Unternehmens können zudem Steuerbelastungen sowie Investitionen hinzukommen, die für die Weiterführung des Unternehmens notwendig sind.

Sale & Lease Back als Unterstützung bei einer Übernahme

In der Regel sind Hausbanken bei einer benötigten Finanzierung der Unternehmensnachfolge der erste Ansprechpartner. Übernahmefinanzierungen werden jedoch auch bei guten Bonitäten des Übernehmers und des Übernahmeziels derzeit meist nicht mit mehr als 50% des Kaufpreises fremdkapitalseitig begleitet. Die Finanzierungsmöglichkeiten über die Hausbank sind also in der Regel begrenzt, sodass weitere Ansätze zur Liquiditätsbeschaffung benötigt werden. Im schlimmsten Fall kann es auch passieren, dass die Bank bei einem firmeninternen Nachfolger, der nur über unzureichende Eigenmittel und keine ausreichenden Sicherheiten verfügt, als Finanzierungspartner ganz absagt und die Übernahme trotz hervorragender

fachlicher Qualifikation des Übernahmeinteressenten zu scheitern droht. Alternative Finanzierungen zur Gewinnung von Liquidität können hier Abhilfe schaffen, wozu bei produktionsintensiven Unternehmen insbesondere das Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und industriellen Anlagen gehört. Im Gegensatz zum Bankpartner, der vor allem die Bonität des potentiellen Nachfolgers betrachtet, bieten Finanzierungsgesellschaften wie die Maturus Finance GmbH diese rein objektbasierte Finanzierungsart an. Bei dieser Methode, die ausschließlich auf die Werthaltigkeit der Güter abzielt, spielt die Bonität des Unternehmenserwerbers eine untergeordnete Rolle. Zudem ist die Bearbeitungszeit zwischen Anfrage und Auszahlung der Verkaufssumme wesentlich kürzer, als es bei einem Bankpartner der Fall wäre.

Liquiditätszufluss und Heben stiller Reserven

Durch Sale & Lease Back können stille Reserven gehoben werden, die regelmäßig in den gebrauchten, nahezu abgeschriebenen Maschinen, Anlagen oder Nutzfahrzeugen des Unternehmens schlummern. "Neben der reinen Liquiditätsbeschaffung durch den Verkauf der gebrauchten Maschinen, kann das Unternehmen in der Regel stille Reserven heben und somit einen außerordentlichen Ertrag generieren, der die EK-Quote des Unternehmens stärken hilft," so Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. "Anschließend werden die Maschinen oder Anlagen im Gegenzug zurückgeleast und können dabei unverändert und vor allem ohne Zeitverzögerung weiter genutzt werden. Mit der gewonnenen Liquidität kann meistens ein wesentlicher Teil des Unternehmenskaufpreises beglichen und eine erfolgreiche Übergabe an die nächste Unternehmergeneration unterstützt werden", so von der Goltz weiter.

Schnelle Liquiditätsbeschaffung

"Anhand eines detaillierten Anlagespiegels können wir bereits innerhalb weniger Tage ein erstes Finanzierungsangebot erstellen", berichtet von der Goltz. "Von renommierten Gutachtern wird unter Berücksichtigung der Zweitmarktfähigkeit der Wert der Assets ermittelt, aus dem sich der Ankaufswert und mögliche Liquiditätszufluss für den Erwerber des Unternehmens ergeben. Er weiß somit sehr schnell, wie hoch der Anteil des Kaufpreises sein wird, den er über eine Sale & Lease Back-Finanzierung dar-

stellen kann." Nach Erstellung des Wertgutachtens erfolgt eine ausführliche Eigentumsprüfung, die Verträge werden geschlossen und der Ankauf umgesetzt. "Bereits innerhalb weniger Wochen hat der Unternehmenskäufer in der Regel das Geld auf seinem Konto - ohne sich einer langatmigen, bis ins kleinste Detail gehenden Prüfung seiner Kreditwürdigkeit unterziehen zu müssen", so der Finanzexperte. Bei diesem Ansatz steht die Werthaltigkeit der anzukaufenden Maschinen im Fokus, die Bonität des Übernehmers und des zu erwerbenden Unternehmens wird dabei nachrangig betrachtet. Zwingende Voraussetzung ist weiterhin, dass es sich um universal einsetzbare Maschinen handelt, für die es einen entsprechenden Sekundärmarkt gibt. Branchenseitig finanziert Maturus in den Bereichen Automotive (Metall- und Kunststoffverarbeitung), Bau, Lebensmittelherstellung, Textilproduktion, Landwirtschaft, Nutzfahrzeuge und vieles mehr. Nicht finanziert werden Einzel- und Sondermaschinen, verkettete Anlagen und Immobilien. Das Finanzierungsvolumen sollte bei mindestens 250.000 Euro liegen.

Interessenten finden unter <http://www.maturus.com> weitere Informationen.

Kurprofil 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 250 TEUR angeboten.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

(c/o contura marketing ug)

Ilka Stiegler

Telefon: 01727779661

E-Mail: stiegler@maturus.com