

06.09.2006

Finanztrends

Frische Liquidität aus der Werkshalle

Maturus Finance hilft klammen Unternehmen durch Ankauf und Rückvermietung des Maschinenparks

FRANKFURT. Die Anbieter von Sale-and-lease-back scheuen in der Regel das Risiko. Sie meiden Unternehmen, die nur schlechte Bonitätsnoten vorweisen können oder gar vor der Zahlungsunfähigkeit stehen. Mit dem Hamburger Finanzdienstleister Maturus Finance ist nun ein neuer Akteur auf dem Markt für das Geschäft mit Verkauf und Rückmietung aufgetaucht, der sich nicht viel um die Bonität schert.

Maturus ist spezialisiert auf den Ankauf und die Rückvermietung der Maschinenausstattung von Unternehmen. "Wenn die Leasingraten einmal ausbleiben sollten, können wir immer noch die Maschinen verkaufen", sagt Geschäftsführer Clemens Fritzen. Die junge Firma traut sich dieses Geschäftsmodell zu, weil sie eng verschränkt ist mit dem Industrieauktionator Angermann Bahrs & Lüders (ABL/Netbid), dessen Kerngeschäft die Einschätzung des Restwerts gebrauchter Maschinen ist.

Für das erste Geschäftsjahr 2006 rechnet Maturus mit einem Ankaufvolumen von zehn Mill. bis 15 Mill. Euro; die Geschäftsführung erwartet für das kommende Jahr bereits über 20 Mill. Euro. Maturus stößt damit in einen Markt vor, der bisher von den traditionellen Leasinganbietern wie der VR Leasing, der Deutschen Leasing oder Siemens Financial Services dominiert wird. Diese Anbieter nehmen jedoch nur ungern höhere Ausfallrisiken in Kauf.

Zielgruppe von Maturus ist der Mittelstand. Der Finanzdienstleister definiert ausdrücklich auch die 40 000 Unternehmensinsolvenzen in Deutschland pro Jahr als potenziellen Markt; dazu kommen alle Sanierungsfälle, bei denen noch wertvolle Maschinen verfügbar sind.

Die Kunden können mit dem Geld aus dem Verkaufsgeschäft bestehende Kredite umfinanzieren oder auf neue Marktsituationen mit Investitionen reagieren. Wenn sich die Lage der Unternehmen bessert, können sie die Maschinen sofort ablösen. Zurzeit hat Maturus zwölf Kunden. fmk

jmk