

## Pressemitteilung

### Neue Liquiditätsressourcen für den produzierenden Mittelstand

Hamburg, 04.12.2007 - Der Weg zu frischem Kapital ist für den Mittelstand in den letzten Jahren steinig geworden. Regularien wie Basel II haben das Verhältnis zur Hausbank, welches zum Teil über Generationen gepflegt wurde, merklich abkühlen lassen. So ist die Geschäftsbeziehung des Unternehmers zu seiner Bank heute oftmals geprägt von den strikten Eigenkapitalanforderungen des Ausschusses für Bankenaufsicht der Kreditwirtschaft. Für den deutschen Mittelstand bedeutet diese gravierende Veränderung, dass die im internationalen Vergleich eher schwächere Eigenkapitaldecke nicht mehr im gewohnten Maße durch Kredite ausgeglichen werden kann. Laut Umfragen der „Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer“ (ASU) hat sich für ca. 63 Prozent der befragten Unternehmer der Zugang zu Fremdkapital seit 2005 erschwert.

Als Folge dieser Entwicklung planen immer mehr Mittelständler die Erhöhung ihres betrieblichen Eigenkapitals, um so die Kreditwürdigkeit zu verbessern. Die Beschaffung von wirtschaftlichem Eigenkapital, wie z.B. in Form von Mezzanine-Kapital, ist jedoch regelmäßig mit weit höheren Bonitätsanforderungen verbunden als die von Fremdkapital, so dass sich immer wieder Schwierigkeiten bei der Umsetzung dieser Pläne ergeben. **„Alternative, bonitätsungebundene Finanzierungsmodelle sind deshalb für diese Unternehmen aus dem Mittelstand gefragter denn je“**, erklärt Maturus Finance Geschäftsführer Carl v. der Goltz.

Das „Sale-and-Leaseback“-Konzept (SLB) von Maturus Finance sieht vor, die in vielen Betrieben vorhandenen stillen Reserven hinsichtlich des gebrauchten mobilen Anlagevermögens zu nutzen. Erreicht wird dies dadurch, dass die Unternehmen zunächst ihren Maschinenpark bzw. ihre Produktionsanlagen verkaufen und anschließend zurückleasen. Die Zielgruppe besteht größtenteils aus stark assetlastigen Unternehmen der klassisch produzierenden Branchen, wie zum Beispiel der Automobilzulieferindustrie, der Druckindustrie, der Textilindustrie, dem

Maschinenbau. Grundvoraussetzung für eine SLB-Finanzierung ist ein umfangreicher gebrauchter und werthaltiger Maschinenpark.

**„Neben dem Liquiditätszufluß verbessern sich durch die leasingbedingte Bilanzverkürzung für das Unternehmen auch dessen Finanzkennzahlen und damit auch das Rating“**, sagt Carl v. der Goltz. Auch aus steuerlichen Gesichtspunkten ist das Finanzierungsmodell lukrativ, denn der Kunde kann die monatliche Leasingrate als laufende Betriebsausgabe absetzen.

Auf die Möglichkeiten, die dieses Geschäftsmodell eröffnet, sind mittlerweile auch die Banken aufmerksam geworden. Da den Instituten oftmals das nötige Know How bei der Bewertung und Verwertung von gebrauchten, aber werthaltigen Maschinen und Produktionsanlagen fehlt, entstehen im Zusammenspiel mit einem Finanzdienstleister wie der Maturus Finance für die Hausbanken ganz neue Chancen. So kann gerade den Kunden, bei denen eine Engagementausweitung aus Basel II - / MaK – Vorgaben nicht gewollt bzw. nicht machbar ist, eine konstruktive, externe Lösung angeboten werden.

Die Hausbanken ihrerseits profitieren ebenfalls von den neuen finanziellen Perspektiven ihrer Kunden. Zum einen besteht für sie die Möglichkeit, bei Freigabe der entsprechenden Sicherheiten anteilig an dem Verkaufserlös zu partizipieren. Zum anderen erfährt die oft strapazierte Geschäftsbeziehung zum Kunden durch dessen wirtschaftliche Stärkung einen Aufschwung. **„Die Zusammenarbeit mit den Banken ist eine klassische Win-Win Situation. Wir akquirieren neue Kunden und die Hausbanken können ihren langjährigen Mittelstandskunden aktiv neue Wege zum dringend benötigten Kapital aufzeigen, anstatt diese mit unerfreulichen Finanzierungsabsagen zu konfrontieren,“** so Carl v. der Goltz.

Presse-Kontakt:

Christian Schön

Maturus Finance GmbH

ABC-Str. 35

20354 Hamburg

Fon: 040-300 3936 171

**MATURUS**  
FINANCE GMBH

Fax: 040-300 3936 249

Web: [www.maturus-finance.com](http://www.maturus-finance.com)

Mail: [schoen@maturus-finance.com](mailto:schoen@maturus-finance.com)