

Alternative Mittelstandsfinanzierung

Kreditklemme und Subprime-Krise prägen seit Monaten die Wirtschaftsnachrichten. Laut einer Creditreformstudie finden 40% der kleineren mittelständischen Unternehmen seit Herbst 2007 erschwerte Bedingungen bei der Kreditvergabe vor. Alternative Finanzierungsmodelle werden deshalb immer wichtiger. Seit 2005 gehört die Maturus Finance GmbH zu den gefragtesten Anbietern am Markt. inpuncto spricht mit Geschäftsführer Carl von der Goltz über das Angebot des Unternehmens und die Möglichkeiten, die der Mittelstand dadurch erhält.

Wie ist Ihre Einschätzung zur Finanzierungssituation des Mittelstandes?

von der Goltz: Für den Mittelstand bleiben die Entwicklungen der letzten Jahre maßgebend. Dies bedeutet konkret, dass Basel II und die Verschärfung der Mindestanforderung an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute die Kreditvergabepolitik der Banken an Unternehmen in Sondersituationen weiterhin dominieren werden. Aufgrund der Subprime-Krise stellt die momentan so viel diskutierte Kreditklemme zwar sicherlich eine zusätzliche Belastung für den Mittelstand dar, die jedoch eher als ein vorübergehendes Sonderphänomen gewertet werden kann.

Welche Produkte bietet die Maturus Finance als Alternative zu Bankkrediten an?

von der Goltz: Unser Angebot umfasst „Sale & Lease Back“ sowie Handel von werthaltigem gebrauchtem mobilen Anlagevermögen. Im angelsächsischen ist diese bonitätsunabhängige und objektgetriebene Finanzierung als Asset-Based-Finance bekannt.

Wie funktioniert das Sale & Lease Back-Konzept?

von der Goltz: Das Konzept sieht vor, die in vielen Betrieben vorhandenen stillen Reserven hin-

sichtlich des gebrauchten mobilen Anlagevermögens zu nutzen. Erreicht wird dies dadurch, dass die Unternehmen zunächst ihren Maschinenpark bzw. ihre Produktionsanlagen verkaufen und anschließend zurückleasen. Im Unterschied zu Banken, die sich in Krisen eher aus einer Geschäftsverbindung zurückziehen, stellen wir auch in solchen Situationen Finanzmittel zur Verfügung, da für uns nicht die Unternehmensbonität, sondern die Werthaltigkeit der anzukaufenden Assets im Vordergrund steht.

Gibt es einen festen Branchenfokus?

von der Goltz: Die Zielgruppe besteht größtenteils aus stark assetlastigen Unternehmen der klassisch produzierenden Branchen, wie zum Beispiel der Automobilzulieferindustrie, der Kunststoffbe- und verarbeitung, der metallverarbeitenden Industrie, der Textilindustrie, dem Maschinenbau etc. Grundvoraussetzung für eine Sale & Lease Back-Finanzierung ist immer ein umfangreicher gebrauchter und werthaltiger Maschinenpark.

Wie läuft eine Finanzierung über die Maturus ab?

von der Goltz: Grundsätzlich steht zu Beginn einer jeden Finanzierung die Gutachtenerstellung. Danach haben wir die Basis, auf der wir den Un-

ternehmen ein indikatives Angebot unterbreiten können. Im Anschluß prüfen wir eingehend die Assets und das Unternehmen selbst. Ein Zeitraum von 4-6 Wochen von der Anfrage bis zur Valuation ist realistisch. Die Kosten einer „Sale & Lease Back“-Finanzierung liegen sicherlich über denen eines klassischen Bankkredites, dafür ist sie weitestgehend bonitätsunabhängig.

Sie haben bereits den Unterschied zu den Banken angesprochen. Wie ist das Verhältnis zu den Kreditinstituten?

von der Goltz: Wir sehen uns nicht als Konkurrenz zur klassischen Bankenfinanzierung, sondern als Ergänzung. Einer Hausbank sind bei einem finanziell in Schieflage geratenen Unternehmen oftmals Grenzen gesetzt. In solchen Fällen werden wir häufig mit ins Boot geholt, weil durch unser Engagement ein alternativer Weg aufgezeigt werden kann, den die Banken selbst nicht mehr darstellen können oder wollen. Der Verkauf der Maschinen ermöglicht es, frische Liquidität zu generieren, die entweder für die Restrukturierung oder, falls von den Banken gefordert, zur Zurückführung von Krediten eingesetzt werden kann.

Wie kam es zu der Gründung der Maturus Finance 2005?

von der Goltz: Die Idee ist aus den Erfahrungen im Tagesgeschäft unseres Schwesterunternehmens, Angermann Bahrs & Lüders (ABL), entstanden. ABL

ist seit über 50 Jahren in Deutschland Marktführer in der Bewertung und Vermarktung von Industrieanlagen und Industriegütern. Insolvenzverwalter haben ABL oft beauftragt, Anlagevermögen zu bewerten. Aus diesem Kontext heraus wurde ebenfalls die Bitte an ABL herangetragen, auf Grundlage der bewerteten Assets auch Masse-Kredite zur Verfügung zu stellen. Daraus entwickelte sich die Idee, nicht erst im Insolvenzfall, sondern vielmehr im Vorfeld, also in unternehmerischen Umbruchsituationen, mittelständischen Unternehmen Asset-Finanzierungen anzubieten. Für die Umsetzung wurde schließlich das Geschäftsmodell der Maturus Finance entworfen.

Welche Berührungspunkte gibt es außerdem noch mit anderen Firmenbereichen der Angermann Gruppe?

von der Goltz: Da gibt es diverse, u. a. mit Angermann M&A, der Unternehmensberatung und der Immobilienbewertung. Unabhängig von den Synergien in der Gruppe arbeiten wir viel mit externen Beratern zusammen, welche Kontakte zu mittelständischen Unternehmern herstellen.

Kontakt:

Carl-Jan Frhr. v. der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
der Maturus Finance GmbH
040/300 39 36-252
c.goltz@maturus-finance.com



Fallbeispiel:

Maschinenbauunternehmen Gradert aus Schenefeld bei Itzehoe

Aufgrund der Integration eines Schwesterunternehmens kam es bei dem familiengeführten Unternehmen (Umsatz bei ca. EUR 21 Mio.) zu erheblichen Sonderbelastungen. Ein weiterer, nicht eingeplanter Kostenfaktor war die deutlich gestiegene Materialeinsatzquote. Die Folge: ein ausgesprochener Liquiditätsengpaß sowie die Forderung der Gläubigergemeinschaft nach einer grundsätzlichen und sofort umzusetzenden Änderung der Finanzstruktur. Ziel: Ausstieg der Gläubiger aus dem Engagement. Als ein sehr wesentlicher Baustein neben Factoring und einer Immobilienfinanzierung kam es zu einer Sale and Lease Back-Finanzierung über Maturus Finance. Durch den Verkauf und das anschließende Leasing der Maschinen floß dem Unternehmen ein nicht unerheblicher Millionenbetrag zu und es gewann den dringend benötigten finanziellen Handlungsspielraum. „Das Heben stiller Reserven im Rahmen des Sale & Lease Backs des Maschinenparks hatte einen gravierenden Anteil am Gesamterfolg der Umfinanzierung und ermöglichte uns, das Unternehmen im Familienbesitz zu halten und heute weitestgehend bankenunabhängig zu führen“, sagt Gründer und Eigentümer Fritz Gradert.