

Frisches Geld für alte Maschinen

Hamburg. Angermann Bahrs & Lüders (ABL) ist bekannt als Bewerter und Vermarkter von Maschinen. Nun bieten die Hamburger ein ungewöhnliches Finanzierungsmodell, durch das ein Unternehmen aus seinen mobilen Anlagewerten neue Liquidität schöpfen kann – selbst wenn diese bereits abgeschrieben sind.

Text: Sascha Woltersdorf

Wer über die Jahrzehnte hinweg viele tausend Maschinen versteigert hat, weiß den Wert dieses mobilen Anlagevermögens einzuschätzen. Dies eröffnet die Chance auf Kapitalzufluss, selbst wenn der Bagger, die Druck- oder Drehmaschine längst abgeschrieben sind und in der Unternehmensbilanz mit nur einem Euro zu Buche schlagen, sagt Clemens Fritzen, Geschäftsführer der Maturus Finance, einer Tochter des renommierten Hamburger Auktionshauses. Mit dem Angebot von Sale-and-lease-back-Geschäften auch für bereits abgeschriebene Maschinen stehe man derzeit einzigartig auf dem Finanzmarkt da. Grundlage des Modells sei die große Kompetenz der Mutter ABL in Bewertungsfragen. Fritzen: »Wir schauen nicht auf die Bonität, sondern auf die Werthaltigkeit des Maschinenparks. Dadurch kann der finanzielle Druck zum Beispiel bei Sanierungsfällen erst einmal herausgenommen werden.« Eine Beschränkung gebe es jedoch: »Bei 200.000 bis 250.000 Euro fangen wir an.«

Bessere Kreditkonditionen

Ähnlich wie bei anderen Sale-and-lease-back-Geschäften kauft Maturus die Maschinen und vermietet sie mit einer

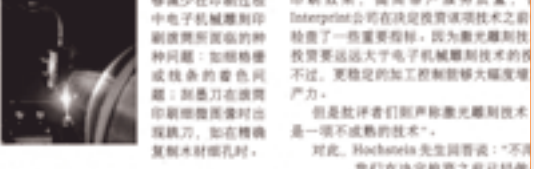
Laufzeit von 36 bis 48 Monaten zurück an den bisherigen Eigentümer. Der Verkaufserlös verbessert die Bonität und entsprechend das Rating des Unternehmens. Mit der steigenden Kreditwürdigkeit werden nicht nur die Konditionen besser, manchmal wird der Kredit überhaupt erst möglich. Fritzen: »Als Unternehmen in der Insolvenz oder in der Sanierung bekommt man die Finanzierung, die man braucht, in der Regel nicht.« Als Partner für das ungewöhnliche Modell konnte Maturus das Hamburger Privatbankhaus M.M. Warburg & Co. und die Bremer Landesbank gewinnen. Für das erste Jahr ziele man auf ein Vertragsvolumen von zehn bis 15 Millionen Euro. Derzeit liefen acht Finanzierungen. »Aber«, so Fritzen, »wir stehen erst am Anfang. Im zweiten Jahre streben wir ein Volumen von 20 Millionen Euro an und im dritten, vierten, fünften Jahr wollen wir ebenfalls weiter wachsen.«

Bereits mit einem der ersten, vor anderthalb Jahren abgeschlossenen Geschäfte konnte ein insolventes Unternehmen gerettet werden. Dessen Insolvenzverwalter stand – wie der 42-jährige Maturus-Geschäftsführer erzählt – vor einem typischen Problem: »Ich finde keine Investoren, und der ehemalige

Geschäftsführer, der das Unternehmen fortführen will, kann sich dies nicht leisten.« Mit Zustimmung der Gläubiger übernahm Maturus den kompletten Maschinenpark, und der in Schwierigkeiten geratene Mittelständler wurde in eine neu gegründete Gesellschaft überführt. Diese mietete einen Teil der Maschinen zurück. Die übrigen verkauften die Hamburger Financier und



Foto: Woltersdorf



ABLNETBID
Angermann Bahrs & Lüders

网上销售

INTERNET AUCTION FINANCE

1-2006 年 4 月 13 日

Verwertung international: ABLNetBid sucht in China einen Käufer für eine Laminatfußboden-Produktion.

Verwerter im Auftrag des neuen Unternehmens. Ein Modell für den Erfolg, wie Fritzen betont: »So konnte aus dieser Insolvenz eine übertragende Sanierung werden, die 25 Arbeitsplätze gesichert hat. Das Unternehmen ist zwar heute kleiner, arbeitet aber profitabel.«

Auch im eigentlichen Stammgeschäft, den Industrieauktionen, gibt es Veränderungen. Die Angermann Bahrs & Lüders GmbH & Co. KG, das Haus für die klassischen Präsenzauktionen und die auf das Internet spezialisierte NetBid Industrie-Auktionen AG, treten unter einem gemeinsamen Label auf: ABLNetBid. Damit werde deutlich, dass das weltweite Netz und die lokalen Auktionen immer weiter zusammenwachsen. Insbesondere für kleinere Insolvenzverfahren biete das Internet viele Vorteile: Dank des verringerten Aufwands werde die ein oder andere »das-muss-man-ja-machen-Aufgabe« einfacher. Zudem sei ein größerer Kreis an Interessenten zu erreichen, was sich in den Erlösen »sehr positiv« niederschlage. So habe man einige alte Drehmaschinen, in Deutschland oder Westeuropa »eigentlich fast unverkäuflich«, damals auf 7.000 bis 8.000 Euro bewertet, sagt Fritzen. Doch die Auktion brachte eine Überraschung. Ein Bietergefecht zwischen zwei türkischen und einem indischen Interessenten trieb den Preis nach oben. Am Ende lag das Höchstgebot bei weit über 20.000 Euro. »Und wir wären froh gewesen, die Maschinen überhaupt im Bereich der Bewertung zu verkaufen«, wie sich Fritzen erinnert, der ebenfalls zu den Geschäftsführern der ABLNetBid gehört.

Online steigen die Erlöse

Und dieser Erfolg sei kein Einzelfall. Über das Internet erreiche man Interessenten beispielsweise aus Polen, Tschechien, der Slowakei und wie in diesem Fall aus der Türkei und Indien. »Ganz klar, wenn man über dieses Medium die Möglichkeit hat, nicht nur den regionalen Maschinenhändler oder regionalen Unternehmer zu finden, sondern auch Maschinen gerade älteren Baujahrs national oder international auszuschreiben, dann steigen die Erlöse.« Als Konsequenz gibt es die Seite www.netbid.com nicht nur auf Deutsch, sondern auch auf Englisch, Tschechisch und Polnisch. In Polen beschäftigt das Unternehmen inzwischen drei, in Tschechien zwei Mitarbeiter.

»Die Tendenz«, so Fritzen, »ist klar und deutlich zu erkennen: Die Käufer kommen zunehmend aus dem Ausland.« So habe NetBid bereits eine Plastikrohr-Produktion aus Polen in die Ukraine verkaufen können und für den tschechischen Maschinenbauer Skoda 500 Werkzeugmaschinen nach Indien versteigert. Um solche internationalen Kunden zu finden, greift NetBid auch zu internationalen Marketingmitteln. Eine Laminatfußboden-Produktion wurde zum Beispiel mit Anzeigen in chinesischen Magazinen beworben. Aktuell werden im Auftrag einer amerikanischen Private Equity-Gesellschaft 460 Geldtransporter aus der Heros-Pleite vermarktet. Auch hier kommen die weltweiten Verbindungen ins Spiel – allerdings auf einschränkende Weise: Die Geldtransporter dürfen nicht in die Länder verkauft werden, in denen das US-Unternehmen selber tätig ist.

Ebay für Gebrauchtmachines

Die Anzahl der Auktionen steige ebenfalls. Seien es vor zwei Jahren noch etwa 20 kleinere Auktionen gewesen, habe man im vergangenen Jahr bereits knapp 40 durchgeführt. »Und in der ersten Hälfte dieses Jahres sind wir schon bei 33 Auktionen – da verzeichnen wir ein starkes Wachstum.« Insgesamt kommen, wie ABLNetBid angibt, jährlich inzwischen rund 2000 Positionen von 1000 bis zu mehreren hunderttausend Euro unter den virtuellen Hammer. Der Grund für dieses Wachstum seien die kleineren Betriebe, deren geringe Zahl von Maschinen im Bereich von insgesamt wenigen zehntausend Euro früher nicht für eine eigene Auktion gereicht hätte. »Das läuft jetzt erfolgreich über NetBid. Die Plattform ist ja auch einzigartig, wir sind das Ebay für Gebrauchtmachines.«

Allerdings gehe die Verzahnung von Internet- und Präsenzauktionen nicht zu Lasten der guten alten Verfahren, bei denen noch physisch der Hammer fällt. Zum einen mache ABLNetBid den überwiegenden Umsatz noch mit klassischen Versteigerungen, zum anderen werde durch das Internet »nichts karnibalisiert«. Im Gegenteil, bei größeren Versteigerungen sei das Internet der »Zusatz«: Online können Vorgebote abgegeben werden, oder es gibt die Möglichkeit, über die Datenleitung live dabei zu sein. Das geht dann trotzdem nicht ohne eigenen Körpereinsatz: Die Internetgebote landen im Laptop bei einem der insgesamt 26 ABLNetBid-Mitarbeiter. Und der hebt im Auktionsaal stellvertretend für den Online-Bieter den Arm. <<