

Pressemitteilung

Mit alternativen Finanzierungsmodellen Familienunternehmen neu ausrichten

(Hamburg, 22. Januar 2019) Die EMDE Automation GmbH hat sich mit seltenem Know-how und spezialisiertem Ingenieurwissen eine Alleinstellung im europäischen Markt erarbeitet. Darauf zählen die Kunden, die sich wie das Who is Who der Weltkonzerne lesen. Der Erfolg ist das Ergebnis einer gelungenen Firmenübergabe, mit der sich EMDE für die Zukunft neu aufgestellt hat. Der Weg dorthin war jedoch steinig.

Mut und Kapital, um die Herausforderungen zu stemmen

Seit 40 Jahren entwickelte und produzierte EMDE spezialisierte Anlagen, Maschinenbauteile und Werkzeuge. Zuletzt bündelten rund 600 Mitarbeiter wertvolles Ingenieurwissen. Die Auftragslage war gut. Dennoch führten die zentrale Verwaltung am Gründungsstandort in Nassau und die Einführung eines ERP-Systems sowie die damit verbundenen Probleme in der Auftragsabwicklung zu einer negativen Entwicklung des Umsatzes. Die Eigentümer entschieden daraufhin, das Unternehmen im Zuge einer Restrukturierung einem neuen Investor zuzuführen.

Familienunternehmen wie EMDE stehen zunehmend vor vielfältigen Herausforderungen und einem erhöhten Kapitalbedarf. Zu diesem Ergebnis gelangt eine aktuelle Studie der Kreditversicherungsgruppe Euler Hermes Deutschland. Die Einführung digitaler Prozesse, die zunehmende Nachfrage nach vielfältigen Produkten oder die Aufgabe, das Unternehmen an die nächste Generation zu übertragen – diesen Anforderungen sehen sich Familienunternehmen gegenüber. Laut Euler Hermes stehen bis zum Jahr 2020 zum Beispiel rund 150.000 Eigentumsübertragungen von deutschen Firmen an. All diese Aufgaben erfordern ein neues Denken sowie Investitionsmut.

Mit alternativen Finanzierungsmodellen Unabhängigkeit

Mut ist eine Voraussetzung, um strategisch wichtige Investitionen tätigen und Wachstum anschieben zu können. Eine andere ist es, dafür Kapital zu haben. Nicht immer eignen sich die Hausbanken mit ihren Handlungsvorgaben nach strengen Regularien bei der Kreditvergabe für die Finanzierung der vielfältigen Herausforderungen. Dann sind alternative Finanzierungsmodelle, die sich aufgrund ihrer Kundennähe und Schnelligkeit wachsender Beliebtheit erfreuen, gefragt. Auch eine Kombination aus klassischem Kredit und modernen Finanzierungsalternativen ist denkbar. Setzen Unternehmen auf unterschiedliche Modelle und die Zusammenarbeit mit mehreren Geldgebern, lässt sich der Handlungsspielraum erhöhen und eine gewisse Unabhängigkeit gewährleisten.

Stille Reserven heben und sich mit Innenkapital ausstatten

EMDE hat auf ein bankenunabhängiges Finanzierungsmodell – das Angebot „Sale & Lease Back“ der Hamburger Maturus Finance GmbH – gesetzt, um sich mit frischem Kapital neu aufzustellen. Der Fokus bei Sale & Lease Back liegt auf den Objekten. Die Finanzierungsform ist demnach für alle Betriebe interessant, die über einen umfangreichen gebrauchten Maschinenpark verfügen, der mobil ist, werthaltig und beliebig einsetzbar. Im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung lassen sich die im Maschinenpark gebundenen finanziellen Mittel heben. Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH beschreibt das Modell näher: „Wir kaufen nach entsprechender Bewertung die Maschinen an und zahlen den Kaufpreis auf das Unternehmenskonto aus. So erhält der Betrieb zusätzliche Liquidität, die dann zum Beispiel für die Reorganisation des Geschäftsbetriebs zur Verfügung steht“. Die Produktion kann währenddessen ohne Unterbrechung weitergehen, denn das Unternehmen least die Objekte direkt im Anschluss zurück. EMDE verfügt über einen Maschinenpark, bestehend aus CNC-Dreh-, Bohr- und Fräsmaschinen sowie großen Bearbeitungszentren, auf modernstem Standard. Eine erste Einschätzung zur möglichen Kaufpreishöhe ermitteln die Maturus-Experten bereits mittels eines Anlage- und Leasingspiegels.

Dank neuem Kapital die Marktführerschaft erreichen

Um als Familienunternehmen erfolgreich zu bleiben, kommt es zunehmend darauf an, die strategisch richtigen Investitionen in Angriff zu nehmen und die Risiken im Auge zu behalten. Für eine möglichst stabile finanzielle Situation stellen banken- und bonitätsunabhängige Finanzierungslösungen eine sinnvolle Ergänzung oder eine Alternative dar. „Als Insolvenzverwalter und Sanierungsberater bin ich von alternativen Finanzierungsmodellen absolut überzeugt“, meint der Fachanwalt für Insolvenzrecht Jochen Seidlitz, der die Veräußerung von EMDE anwaltlich begleitete.

Die Geschichte von EMDE hat, dank Sale & Lease Back, ein gutes Ende. „Wir wollen die marktführende Position im Bereich Pfahlbohren weiter ausbauen und zum technologischen Vorreiter in den anderen Bohrbereichen werden“, so Jens Biermann, Geschäftsführer der neuen Eigentümer von EMDE zu den Zielen für die nächsten Jahre.

Weitere Informationen zu Sale & Lease Back gibt es unter www.maturus.com. Dort kann das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ mit weiteren praktischen Beispielen kostenlos heruntergeladen werden

Kurzprofil 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 Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 300 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis 15 Mio. EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.

Pressekontakt

Maturus Finance GmbH
Brodschragen 3-5
20457 Hamburg

(c/o ABG Marketing GmbH & Co. KG)

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com