

Pressemitteilung:

Angespannte Liquiditätslage in der Landwirtschaft

Sale & Lease Back sichert Landwirten finanzielle Mittel

(Hamburg, 8. November 2018) Landwirtschaftliche Betriebe kämpfen an vielen Fronten: Dürreschäden aus dem heißen diesjährigen Sommer und eine schwierige Situation auf wichtigen Märkten. Viele Landwirte bewerten die derzeitige wirtschaftliche Lage als schlecht und sie hoffen auf bessere Zeiten. Zu diesem Ergebnis kommt der Deutsche Bauernverband (DVB) im aktuellen Konjunkturbarometer Agrar. Verschlechtert hat sich zudem die Liquiditätslage der Unternehmen: Vor allem im Osten Deutschlands ist diese sehr angespannt, denn hier waren die Dürreschäden besonders hoch. Vergleicht man die Betriebsformen, klagten mit einem Fünftel der 1.000 Befragten vor allem Veredlungsbetriebe über fehlende finanzielle Mittel. Die Gründe liegen hier bei gefallenen Erzeugerpreisen sowie höheren Futterkosten.

Zurückhaltung bei geplanten Investitionen

Die aktuelle Lage spiegelt sich in den Investitionsplänen der Landwirte für die kommenden sechs Monate wieder. Diese fallen im Jahresvergleich deutlich geringer aus, sowohl für Ställe und Stalltechnik, als auch für Landkäufe. Lediglich bei vorgesehenen Maschineninvestitionen sind die Investitionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum minimal höher geplant – 1,0 Milliarden Euro statt 0,9 Milliarden im Vergleichszeitraum. Experten beobachten diese Entwicklungen mit Sorge, sind doch Investitionen für die Sicherung der Branche mit ihren vielen Arbeitsplätzen unabdingbar. Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH, berichtet von seinen Erfahrungen mit der Landwirtschaft; „Die Branche hat sich stark verändert – früher war die Landwirtschaft eher kleinbäuerlich geprägt, heute geht der Trend zu großen und leistungsfähigen Betrieben. Dennoch ist das Sachkapital nach wie vor zu einem Großteil eigenkapitalfinanziert. Damit binden die Landwirte hohe Summen finanzieller Mittel und können diese nicht flexibel nutzen.“ Obwohl die Branchenverbände immer wieder in Richtung Banken sensibilisieren, wie wichtig eine

ausreichende Kreditversorgung für eine stabile deutsche Landwirtschaft ist, sind diesen aufgrund der geltenden Regularien oft die Hände gebunden. Aufgrund der hohen Risikoanfälligkeit der Landwirtschaft sind kurzfristige Hausbankkredite oft keine Option – dem Situationsbericht 2016/2017 des Bauernverbandes zufolge setzen sich 83 Prozent des Kreditbestandes aus Krediten mit langen Laufzeiten zusammen, die eher langfristige Investitionen ermöglichen.

Alternative Finanzierungen stärken Liquidität in der Landwirtschaft

„Gerade für die Landwirte bieten sich alternative Finanzierungsmodelle an. Factoring, Beteiligungen oder Sale & Lease Back können den klassischen Kredit strategisch sinnvoll ergänzen und sorgen für einen größeren finanziellen Spielraum“, so von der Goltz. Da agrarwirtschaftliche Betriebe meist über ein umfangreiches Anlagevermögen in Form von werthaltigen Fahrzeugen, Landmaschinen und anderen Geräten verfügen, kann eine Finanzierung über Sale & Lease Back die Liquidität verbessern. Es handelt sich dabei um eine assetbasierte Variante – im Fokus stehen demnach Objekte eines Unternehmens, auf die bei der Finanzierung abgestellt wird. Die Bonität und andere bankentypische Bewertungskriterien stehen nicht im Vordergrund.

Sale & Lease Back: Objektfinanzierung sichert finanzielle Mittel

Sale & Lease Back lässt sich in vielen Branchen anwenden. Warum es für die Landwirtschaft attraktiv ist, erläutert der Maturus-Geschäftsführer: „Eine Finanzierung über Sale & Lease Back zielt auf gebrauchte Maschinen oder Produktionsanlagen ab. Es geht vor allem um die Werthaltigkeit der Assets, um ihre Fungibilität, sprich ihre Austauschbarkeit, und dass diese mobil, also nicht mit Hallen verbaut sind. Landmaschinen und Geräte sowie Spezialfahrzeuge der Landtechnik sind meist wertstabil und langlebig, also ideal für dieses Modell.“ Indem Landwirte diese Objekte verkaufen und umgehend zurückleasen, erhalten sie durch eine reine Innenfinanzierung frische Liquidität. Diese steht dem Unternehmen ohne Auflagen flexibel zur Verfügung – zum Beispiel für die Realisierung von Investitionen oder Umstrukturierungen des Agrarbetriebes. Carl-Jan von der Goltz bestätigt: „Sale & Lease Back kommt regelmäßig bei Sondersituationen zum Einsatz, in denen schnell und flexibel finanzielle Mittel benötigt werden, sei es bei Wachstumsprozessen, bei Nachfolgen oder in Sanierungen – es ist in allen

Unternehmensphasen eine Option, um den Handlungsspielraum zu erweitern.“

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ mit vielen Praxisbeispielen 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 für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stieglер@maturus.com