

Pressemeldung

## **Steigende Insolvenzen – Maturus Finance meldet vermehrten Bedarf an objektbasierten KMU-Finanzierungen**

*Die Nachfrage nach Finanzierungsalternativen ist im letzten Jahr deutlich gewachsen. Durch die gesamtwirtschaftlich eingetrübte Lage, steigende Insolvenzen und zurückhaltend agierende Banken, suchten vor allem KMU immer mehr nach Lösungen abseits gewohnter Firmenkredite. Das zeigt auch die Erfahrung des alternativen Finanzierers Maturus Finance. Hier sind die Anfragen bezüglich objektbasierter Lösungen seit dem ersten Halbjahr 2024 weiter stark gewachsen.*

(Hamburg, 11. Februar 2025) Nach der Verdoppelung im ersten Halbjahr 2024 sind die Anfragen bezüglich objektbasierter Finanzierungen in der zweiten Jahreshälfte auf hohem Niveau weiter gestiegen. „Die spürbar eingetrübte Gesamtwirtschaft hat nicht nur zu einer anhaltend hohen Nachfrage nach unseren Modellen Sale & Lease Back sowie Asset Based Credit geführt. Es gab auch einen deutlichen Shift bei den Anlässen – der Finanzierungsbedarf geht immer häufiger in Richtung Sanierung“, sagt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH. Anders als Banken, setzt der Anbieter bei der Finanzierung nicht auf die optimale Bonität der Unternehmen. Stattdessen kommt es darauf an, ob sich beispielsweise der Maschinenpark oder das Warenlager als Sicherheiten eignen.

Gerade die sprunghaft angestiegenen Insolvenzen der letzten Monate hätten hier für die Verschiebung des Finanzierungsbedarfs gesorgt. Momentan gäbe es dabei drei vorrangige Szenarien: „Unternehmen, die sich an uns wenden, benötigen entweder vorinsolvenzliche Unterstützung, um sich frühzeitig zu restrukturieren; sie brauchen Hilfe direkt in der Insolvenz oder es geht um die Finanzierung aus der Insolvenz heraus, um Mittel für die rettende Übernahme durch einen Investor zu erhalten“, so von der Goltz. Besonders die Hebung stiller Reserven durch werthaltiges Anlagevermögen verschaffe vielen Mittelständlern einen Zugang zu Liquidität, der in den erwähnten Situationen sonst nicht möglich wäre. Zudem können über objektbasierte Spezialkredite auch die seltenen Massendarlehen, also Kredite direkt in der Insolvenz vergeben werden. Banken hätten laut von der Goltz in der aktuellen Situation eine passive Rolle eingenommen. Die unsicheren Wirtschaftsaussichten, ihre zunehmende Regulierung und die mangelnde Handlungsgeschwindigkeit in unternehmerischen Notlagen, zwingen Kreditinstitute zur Zurückhaltung.

**Vom Zulieferer bis zum Holzverarbeiter: Branchen suchen Finanzierungsalternativen**

Besonders aus dem Bereich Automobilzulieferer erreichten den alternativen Finanzierer viele Anfragen. Die Betriebe kommen dabei häufig aus dem Sektor Metall- und Kunststoffverarbeitung. Auch Maschinenbauer und Firmen mit hohem Energie- und Rohstoffbedarf sowie konsumentenabhängige Branchen wie Möbelbauer fragten gehäuft nach den objektbasierten Finanzierungsmodellen. „Momentan ist es für viele Betriebe ein einziges Konglomerat an Problemen: Da vermengen sich die rückläufigen Aufträge mit verschlepptem Innovations- und Investitionsbedarf, steigenden Energiekosten und Zurückhaltung bei den Konsumenten. Hinzu kommen generelle Standortfragen wie: ‚Erlauben uns Bürokratie und steuerliche Belastung mittelfristig überhaupt noch hierzulande zu produzieren?‘ Gleich ist allen dabei der Bedarf an Liquidität, der oftmals auf klassischem Weg nicht mehr zu decken ist“, erklärt von der Goltz.

Da sich dem Finanzierungsexperten zufolge an der wirtschaftlichen Gesamtlage in absehbarer Zeit nichts ändern werde, rechnet er 2025 mit weiter steigendem Bedarf an objektbasierten Lösungen. Durch die aktuellen Krisen könnten sich manche Ansätze auch von einer Alternative zum Standard in bestimmten Situationen entwickeln. Berater hätten solche bisher eher angelsächsisch geprägten, objektbasierten Modelle immer mehr im Fokus: „Vor allem im Mittelstand verweisen Unternehmensberater immer häufiger auf Asset Based Finance – denn selbst wenn keine optimale Bonität vorherrscht, gibt es in vielen Betrieben werthaltige Maschinen, ein fungibles Warenlager oder eine unbelastete Immobilie, über die finanziert werden kann“, so von der Goltz.

Beim Ansatz „Sale & Lease Back“ wird beispielsweise ein Maschinenpark angekauft, der dann sofort wieder an das Unternehmen zurückvermietet wird. Bei „Asset Based Credit“ können Firmen ihr Warenlager, ihre Maschinen, Sachwerte oder Immobilien als Sicherheit für einen kurz- bis mittelfristigen Kredit einsetzen.

**Bild:** Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH;  
Bildquelle: Maturus Finance GmbH

**Weitere Informationen unter:** [www.maturus.com](http://www.maturus.com)

Hier finden Sie auch das Magazin maturus aktuell zum kostenlosen Download. Es enthält Analysen, Kommentare und Fallbeispiele aus der Finanzierungspraxis.

#### **Pressekontakt**

**(c/o ABG Marketing GmbH)**

Ilka Stiegler

Telefon: +49 351 43 755 11

E-Mail: stiegler@abg-partner.de

### **Über Maturus Finance**

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege der Unternehmensfinanzierung. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe und Händler, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen.

Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 400 TEUR und bis zu 15 Millionen EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von circa 5 Millionen bis 250 Millionen EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.