



Fotos: PR

Anspruchsvolle Zeiten erfordern pragmatische Lösungen in der Finanzierung

Sachsens Wirtschaft steht weiter unter Druck. Risiken wie hohe Energiekosten und eine sinkende Nachfrage belasten die Unternehmen. Die Folge: Investitionen gehen zurück, Unternehmenskrisen nehmen zu. Wenn klassische Finanzierer nicht mehr weiterhelfen, können Partner wie Maturus Finance objektbasierte Lösungen bieten.

Nachdem das Bruttoinlandsprodukt in Sachsen im vergangenen Jahr laut dem statistischen Landesamt preisbereinigt um 0,6 Prozent gefallen ist, dürfte sich die Flaute auch in diesem Jahr fortsetzen. Das legt eine Umfrage der sächsischen Industrie- und Handelskammern (IHK) nahe. Dafür wurden annähernd 1.700 Unternehmen mit insgesamt mehr als 91.000 Beschäftigten befragt. Die Betriebe stehen demnach weiterhin unter Anspannung durch die trübe Gesamtwirtschaft – der Geschäftsklimaindex für Sachsen sinkt Anfang 2024 das dritte Mal in Folge. Sowohl die gegenwärtige Lageeinschätzung als auch die künftigen Geschäftserwartungen sind gefallen. Verantwortlich dafür ist eine ganze Reihe an Geschäftsrisiken: An erster Stelle werden von 67 Prozent der Unternehmen die Energiepreise genannt. Darauf folgen die gestiegenen Arbeitskosten und auf Rang drei die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Weitere Gefahren werden unter anderem in der sinkenden Nachfrage, dem Fachkräftemangel, den Rohstoffpreisen und der Finanzierung gesehen.

Investitionen runter, Insolvenzen rauf

Aufgrund der angespannten Lage der sächsischen Unternehmen schwindet auch die Investitionsbereitschaft. So sprechen mittlerweile 30 Prozent der Betriebe von sinkenden Investitionsausgaben. Wird in Zeiten von Digitalisie-

rung, Automatisierung und dem Wandel hin zur nachhaltigen Wirtschaft allerdings nicht investiert, steht künftig die Geschäftsfähigkeit vieler Firmen auf dem Spiel. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen auch immer häufiger in die Insolvenz. Erst im März 2024 hat es laut dem Insolvenztrend des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) hier deutschlandweit einen Rekord gegeben. So lagen die Pleiten um 35 Prozent über dem Vorjahresmonat und 30 Prozent über dem März-Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2019.

Gewohnte Finanzierungsquellen versiegen

Doch nicht nur das reine Insolvenzrisiko wird zum Problem für Unternehmen. Auch an die Mittel für dringende Sanierungen zu gelangen wird immer schwerer. Dies hat das 24. Restrukturierungsbarometer des Magazins FINANCE und von Struktur Management Partner gezeigt. Hier geben knapp 70 Prozent der befragten Bankexperten an, dass die Fälle immer komplexer werden und schwieriger zu finanzieren sind. Generell stellen Banken bei der Kreditvergabe heute fast ausschließlich auf die optimale Bonität von KMU ab. Hinzu kommt, dass Kreditinstitute ihr Risikomanagement angesichts der abgekühlten Gesamtwirtschaftslage immer weiter verschärfen und manche Häuser beispielsweise energieintensive Industrien

generell von einer Neuvergabe ausschließen. In einer Sanierung kann die Bank darüber hinaus oft nicht schnell genug reagieren oder ist als Hauptgläubiger selbst betroffen und lehnt aus diesem Grund ein zusätzliches Engagement ab.

Neue Möglichkeiten eröffnen sich

Sächsische Firmen finden aber auch in der aktuellen Situation Unterstützung. Dafür sorgen Finanzierungspartner wie das Hamburger Unternehmen Maturus Finance. Der bankenunabhängige Finanzierer ist ein Wegbereiter sogenannter objektbasierter Modelle. Dazu gehören pragmatische Lösungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit. Bei diesen ist die Bonität zweitrangig, zudem vergehen von der Anfrage bis zur Auszahlung meist nur wenige Wochen. Das prädestiniert die Finanzierungsansätze für schwierige Zeiten.

Gebrauchtmaschinen verschaffen Liquidität

Mit dem Finanzierungsmodell Sale & Lease Back (SLB) wird Liquidität durch reine Innenfinanzierung erzeugt. Dazu verkaufen Betriebe werthaltige, mobile und fungible Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrparks an Maturus Finance und leasen sie unmittelbar zurück. Die Maschinen sind so im Geschäftsalltag ohne Unterbrechung nutzbar. Durch SLB werden oft auch stille Reserven gehoben.

Die frische Liquidität wird genutzt, um Umsatzflauten zu überbrücken oder steigende Energie- und Personalkosten abzufedern. Auch Investitionen lassen sich damit realisieren, zudem greift das bonitätsunabhängige Modell bei Neustrukturierungen, Sanierungen oder Insolvenzen.

Anlagen und Lager als Sicherheit

Asset Based Credit bietet Produktionsbetrieben, Händlern und Dienstleistern einen Ansatz. Bei diesen Spezialkrediten ist die Besicherung über das wertbeständige und zweitmarktfähige Anlage- und Umlaufvermögen eines Betriebes möglich. Das reicht von Maschinen und Fahrzeugen über Handels- und Fertigwarenlager bis hin zu Sachwerten und Immobilien. Die Spezialkredite können für Einkäufe und Investitionen genutzt werden, aber auch um Kostensteigerungen abzufangen oder gerichtliche sowie außergerichtliche Sanierungen umzusetzen.

Maturus Finance GmbH
Brodschranzen 3-5
20457 Hamburg

Telefon: 040 30039360
E-Mail: info@maturus.com

www.maturus.com



Carl-Jan von der Goltz

geschäftsführender
Gesellschafter Maturus
Finance GmbH

Herr von der Goltz, mit welchen Finanzierungshürden sind Mittelständler derzeit konfrontiert?

Schwierigkeiten bei der Finanzierung von Unternehmen ergeben sich aus dem verschärften Risikomanagement der Banken. Diese sind aufgrund der strengen gesetzlichen Regularien und dem Wandel am Finanzierungsmarkt vorsichtig bei der Vergabe von Krediten. Zudem wird die Lage vieler Mittelständler von der schwachen Konjunktur, den aktuellen Kriegen, dem Fachkräftemangel sowie den hohen Energie- und Arbeitskosten belastet. Die damit verbundenen Risiken verunsichern auch die Banken.

Wen trifft diese Entwicklung am härtesten?

Besonders schwierig ist die Finanzierungslage für Firmen ohne Top-Bonität. Der Zugang zu Bankkrediten ist für sie schon seit längerem eingeschränkt. Durch die aktuellen Unsicherheiten wird dies noch verschärft, zudem werden bestimmte Branchen wie Automobilzulieferer oder energieintensive Bereiche oft generell von der Vergabe ausgeschlossen. Und das obwohl Mittelständler gerade jetzt auf sichere Liquidität angewiesen sind: Viele müssen Umsatzflauten überbrücken, sich neu aufstellen und investieren, um zukunftsfähig zu bleiben.

In welcher Form helfen Sie und Ihr Team betroffenen Firmen?

Wir wollen mittelständischen Unternehmen eine Ergänzung oder Alternative zum Hausbankkredit bieten. Unser Fokus liegt dabei nicht auf der Bonität, sondern auf den Vermögenswerten der Betriebe, also auf ihren werthaltigen Maschinen, Anlagen, Fuhrparks oder zweitmarktfähigen Lagerbeständen. Dadurch können wir oft individuelle und kurzfristige Lösungen finden. Auch dann, wenn die Bank bereits abgesagt hat.

Praxisfall: Sale & Lease Back unterstützt bei Übernahme

Welche Möglichkeiten eine objektbasierte Finanzierung bietet, lässt sich am besten am praktischen Beispiel zeigen:

Ein Schweißmaschinenhersteller war im Zuge eines Sanierungsprozesses auf der Suche nach einem Investor. Ein Experte, der sich auf den Erwerb und die Entwicklung von mittelständischen

Engineering-, Fertigungs- und Dienstleistungsunternehmen spezialisiert hat, wurde auf die Potenziale des Herstellers aufmerksam und übernahm den Geschäftsbetrieb. Aufgrund des umfangreichen Anlagen- und Maschinenparks mit Schweißautomaten und Maschinen aus dem Bereich Drehen und Fräsen konnte ein Teil der Kaufpreisfinanzierung über das objektbasierte Modell Sale & Lease Back realisiert werden. Dabei erlaubt es SLB dem Investor, die Finanzierungsstruktur flexibel anzupassen. So ist es möglich, Maschinen aus der Struktur zu nehmen oder hinzuzufügen. Denn: Der Betrieb verfügt über Mustermaschinen, die Kunden für Probeschweißungen verwenden

können. Auch diese wurden in die SLB-Finanzierung genommen, um gebundenes Kapital freizusetzen. Hier besteht aber die Option, eine Mustermaschine aus der Finanzierung herauszulösen und durch eine andere zu ersetzen, wenn ein Kunde sie erwerben möchte. Die Übernahme soll dem Betrieb künftig helfen, die Ertragskraft zu verbessern, internationale Märkte zu erschließen und das Geschäftsmodell durch digitalisierte Produktionsprozesse zukunftsfähig zu gestalten.

Weitere Informationen: www.maturus-finance.com