



Mit unserer Unterstützung
kommen Sie ans Ziel!

UNTERNEHMENSRETTUNG – auch dank Sale-&-Lease-Back-Finanzierung

Der Strukturwandel in der Automobilindustrie und zuletzt die Corona-Pandemie stürzen viele Zulieferer in eine Krise. So auch die Finoba Automotive GmbH: Der Aluminiumexperte musste während Corona Insolvenz anmelden. Damit waren die beiden Produktionsstandorte in Kassel sowie Baunatal und rund 380 Arbeitsplätze in Gefahr. Da Finoba Automotive in technologischer Hinsicht allerdings gut aufgestellt und wettbewerbsfähig war, fand sich ein Investor, der sich bei dem Unternehmen engagieren wollte. Der Leichtbau-Spezialist sollte durch die neu gegründete Hanomag Aluminium Solutions GmbH übernommen werden, hinter der die namhafte Hanomag Lohnhärterei Gruppe steht.

Die Hanomag Lohnhärterei Gruppe hatte von Anfang an großes strategisches Interesse an dem Projekt. Die beiden Finoba-Standorte stellten eine aussichtsreiche Ergänzung des Leistungsportfolios dar. Entsprechend begab sich Hanomag-Geschäftsführer Karsten Seehafer unter Vermittlung Sven Dierkings, Geschäfts-

führer des Beratungsunternehmens Gehrke Econ, in die Verhandlungen. Ein zentraler Erfolgsfaktor war die Finanzierung: Die Mittel der Gesellschafter sollten durch einen weiteren Baustein ergänzt werden. Die Hanomag Aluminium Solutions GmbH benötigte für ihr anvisiertes Engagement ein Modell, das auch in einer Distressed Situation funktionieren würde. Klassische Bankkredite greifen bei solchen Käufen aus der Krise heraus in der Regel nicht. Die Risiken sind für die Häuser schwer zu kalkulieren, zudem sind die Antragsprozesse für die besondere Situation oft zu langwierig. Eine Lösung versprach das alternative, objektbasierte Modell Sale & Lease Back (SLB) des Finanzierungspartners Maturus Finance.

Der Maschinenpark bringt die Lösung

Durch SLB könnte der Maschinenpark des Unternehmens verkauft, zugleich jedoch wieder zurückgeleast werden. Damit stünden Mittel zur Ergänzung der Kaufpreisfinanzierung bereit – außerdem könnten die

Maschinen und Anlagen wie gehabt genutzt werden. Auf die Anfrage hin prüften die Experten von Maturus Finance umgehend die CNC-Fräsen, Drehmaschinen und anderen Anlagen, denn bei SLB steht statt der Bonität das mobile Anlagevermögen eines Unternehmens im Zentrum. Im Fall von Finoba Automotive erwies sich dieses als werthaltig und zweitmarktfähig – es kam zu einer Sale-&-Lease-Back-Finanzierung im unteren siebenstelligen Bereich. Die beiden Standorte des Leichtbau-Spezialisten konnten somit durch die Hanomag Aluminium Solutions GmbH übernommen und die Arbeitsplätze gesichert werden. Dank des Zuwachses kann die Hanomag Lohnhärterei Gruppe nun ihre Marktposition weiter ausbauen, Durchlaufzeiten optimieren, Logistikkosten senken und ihre Lieferfähigkeit nachhaltig stärken.

Besonderheiten objektbasierter Finanzierungen

Sale & Lease Back ist vor allem eine Option für mittelständische Produktionsunternehmen. Es bietet im Rahmen einer reinen

Innenfinanzierung die Möglichkeit, Liquidität freizumachen und stille Reserven zu heben. Dabei greift es auch in Sondersituationen wie der Insolvenz, Sanierungen, dem Neustart nach einer Krise oder bei Nachfolgen.

Über Maturus Finance

Die Maturus Finance GmbH ist ein Anbieter von objektbasierten Finanzierungsmodellen und fokussiert sich hierbei auf die im Anlage- sowie Umlaufvermögen verborgenen Werte. Im Rahmen des Asset Based Finance-Ansatzes spielt die Bonität der Unternehmen eine geringere Rolle, weswegen Maturus insbesondere Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe und Händler, die Alternativen zu Bankkrediten suchen und ihren Handlungsspielraum erweitern wollen. Maturus Finance hat seinen Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 in Österreich vertreten.
www.maturus-finance.com

MATURUS
FINANCE GMBH