

Pressemitteilung

## **Hohe Anforderungen bei Kreditvergabe in Österreich: Alternatives Finanzierungsmodell schafft zusätzliche Liquidität**

(Wien, 02. Juli 2015) Laut einer Studie der KSV1870 GmbH schätzen derzeit nur 10 Prozent die allgemeine Wirtschaftslage Österreichs als gut oder sehr gut ein. 90 Prozent der rund 1.200 befragten Teilnehmer bewerten die Wirtschaftslage im eigenen Land als befriedigend bis sehr schlecht. Viele Unternehmen in Österreich kämpfen mit hohen Steuern, Lohnnebenkosten und Bürokratie. 59 Prozent der Befragten gaben außerdem an, dass es schwierig sei, in Österreich Kredite zu erhalten und das immer mehr Sicherheiten verlangt werden.

## **Maturus Finance expandiert - alternative Finanzierungen nun auch für österreichische Unternehmen**

Immer mehr Unternehmen suchen daher nach Alternativen zum Bankkredit, um frische finanzielle Mittel zu erhalten, zum Beispiel für dringend benötigte Investitionen. Der deutsche Mittelstandsfinanzierer Maturus Finance GmbH hat diesen Trend erkannt und expandiert: „Wir kommen der großen Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmodellen in Österreich nach und stellen auch dort seit Anfang des Jahres den Unternehmen Liquidität zur Verfügung“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „In Kooperation mit der Kanzlei Hasch & Partner haben wir ein Büro im Herzen von Wien eröffnet. Herr DDr. Alexander Hasch wurde in die Geschäftsführung berufen und Herr DI Andreas Pleninger, unter anderem Vorstand im ReTurn e.V., wird die Maturus Finance im Beirat vertreten.“ Bereits seit 2005 bietet Maturus Finance assetbasierte Finanzierungslösungen im Bereich gebrauchter Maschinen und Produktionsanlagen an und ist in diesem Marktsegment einer der Marktführer in Deutschland. Eine bankenunabhängige Finanzierung wie Sale & Lease Back kann für das produzierende Gewerbe eine ideale Form der Finanzierung darstellen. Beim Sale & Lease Back werden gebrauchte Maschinen und Anlagen an die Maturus Finance GmbH verkauft und der Kaufpreis wird direkt an das Unternehmen ausgezahlt. Direkt im Anschluss werden die Maschinen zurückgeleast – sie können so einfach weiter genutzt werden. Oft setzen Mit-

telständler Sale & Lease Back als ergänzende Finanzierung ein, um den finanziellen Handlungsspielraum zu erhöhen und durch die Zusammenarbeit mit einem weiteren Geldgeber unabhängiger zu sein. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Bonität nicht entscheidend für eine Finanzierungsentscheidung ist: „Wir legen beim Sale & Lease Back den Fokus weniger auf die Bonität eines Unternehmens, sondern vielmehr auf die Werthaltigkeit und Fungibilität der vorhandenen Maschinen und Anlagen. Durch den Verkauf und das gleichzeitige Zurückmieten der gebrauchten Assets können Unternehmen schnell und flexibel frische Liquidität erhalten“, erklärt Carl-Jan von der Goltz. „Das Heben „stiller“ Reserven führt zugleich zu einer Stärkung der Eigenkapitalquote, was wiederum eine Hebefunktion für weitere Finanzierungen sein kann“, erläutert von der Goltz weiter.

### **Ablauf und Einsatz der Finanzierung im Unternehmen**

Eine erste Einschätzung zur Höhe der stillen Reserven im Unternehmen kann mithilfe eines detaillierten Anlagenspiegels gegeben werden. Eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit ist, dass es sich nicht um Einzelmaschinen handelt, sondern immer ein Maschinen- oder Anlagenpark vorhanden sein sollte. Sind ausreichend werthaltige Assets für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens und die Abgabe eines indikativen Angebotes durch Maturus Finance. Nach Bestätigung des Angebotes durch das Unternehmen erfolgt eine gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort, welches die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages bildet. Die Maschinen und Anlagen werden anschließend an Maturus Finance verkauft - die finanziellen Mittel stehen sofort ohne Einschränkungen zur Verfügung und können zum Beispiel für Restrukturierungen, den Neustart nach einer Krise, Unternehmenskäufe, Auszahlungen von Gesellschaftern oder zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen genutzt werden. Auch Investitionen oder Auftragsvorfinanzierungen nach einer Unternehmenskrise können Anlass für den Einsatz der Finanzierung sein. Vor allem produzierende Unternehmen, die über einen großen Maschinenpark verfügen, nutzen Sale & Lease Back zur Liquiditätsbeschaffung. Dazu zählen Betriebe aus den Bereichen Bau und Maschinenbau, der Metall-, Kunststoff- oder Holzverarbeitung sowie der Textil-, Nahrungsmittel-, Getränke- und Druckbranche. Nicht finanziert werden Immobilien, Sonderma-

schinen, verkettete Anlagen, kurzlebige Technik – alles, was in der Zweitmarktfähigkeit eingeschränkt ist.

Weitere Informationen gibt es unter [www.maturus.com](http://www.maturus.com). Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ 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 Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis 10 Mio. EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 10 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 (Austria)

Zelinkagasse 10

1010 Wien

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: [stieglер@maturus.com](mailto:stieglер@maturus.com)