

Pressemitteilung:

Sale & Lease Back: Finanzierungsoption für den Neustart aus der Krise

(Hamburg, 03. September 2015) Die seit März 2012 geltende neue deutsche Insolvenzordnung kommt überwiegend gut im Markt an – so das Ergebnis der McKinsey/Noerr-InsO-Studie 2015. Für die Studie wurden 220 Sanierungs- und Insolvenzexperten in Deutschland befragt. 92 Prozent der Befragten gaben demnach an, dass die Änderungen das deutsche Sanierungsrecht attraktiver machen. Im Rahmen des ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) soll stärker als früher die nachhaltige Sanierung des Unternehmens im Fokus stehen. Ziel ist die dauerhafte Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit. Wichtige Neuerungen sind laut Studie zudem die Stärkung der Gläubigereinflüsse, die Erleichterung der Eigenverwaltung sowie der Abbau von Hemmnissen und Verzögerungen im Planverfahren. Die Herausforderungen liegen dabei in einer größeren Komplexität und damit einhergehendem erhöhten Beratungsaufwand während der Verfahren. Ohne externe Unterstützung vermag ein Schuldner kaum ein Eigenverwaltungsverfahren einzuleiten und erfolgreich umzusetzen.

Operative Sanierung ein Muss

In der Eigenverwaltung ist der Insolvenzplan in der Regel die Grundlage für die Sanierung eines Unternehmens im Rahmen des deutschen Insolvenzrechts. Damit eine Sanierung operativ gelingen kann, müssen zunächst die Krisenursachen untersucht und aufbereitet werden. Für die Einschätzung, ob ein Unternehmen sanierungswürdig ist, muss bewertet werden, ob durch Kostensenkungen, Verbesserungen der Abläufe, Reorganisation der Strukturen und die Erschließung neuer Märkte, das Unternehmen die dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit wiedererlangen kann. Die Insolvenz bietet dabei deutliche Erleichterungen. So lassen sich Sozialpläne bei „alteingesessenen Unternehmen“ mit einer Vielzahl langjährig Beschäftigter außerhalb einer Insolvenz kaum finanzieren. In der Insolvenz in Eigenverwaltung betragen die maximalen Kündigungsfristen drei Monate, unabhängig von

der Dauer der Beschäftigung. Auch das Insolvenzgeld der Agentur für Arbeit sowie die Möglichkeit der Kündigung unwirtschaftlicher Verträge tragen zur finanziellen Unterstützung bei. Sind verschiedene Voraussetzungen erfüllt, kann der Insolvenzplan zur Unternehmensstabilisierung beitragen. Befürworten die Gläubiger die Sanierung, stehen die Chancen für einen Neuanfang des Unternehmens gut. Für die Umsetzung der Maßnahmen im Insolvenzplan werden meist zusätzliche finanzielle Mittel benötigt, denn Umstrukturierungen, die Entwicklung neuer Produkte oder Investitionen in Vertrieb und Marketing für die Erschließung neuer Absatzwege kosten Geld. Die Hausbanken, die das Unternehmen oft bereits langjährig begleitet haben, tun sich bei der Finanzierung von Insolvenzplänen schwer. Meist sind sie im Verfahren einer der Hauptgläubiger, so dass sie neue Kreditlinien kaum bereitstellen können. Alternative Finanzierungen können hier ein Ansatz sein, um zusätzliche finanzielle Mittel für die Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen zu generieren. „Für produzierende Unternehmen lässt sich mittels Sale & Lease Back frisches Geld für die Finanzierung des Insolvenzplanes beschaffen“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Das wirkt sich unmittelbar positiv auf die Fortführungsprognose aus und kann dazu beitragen, sowohl das Gericht als auch die Gläubiger von der Neuausrichtung zu überzeugen. Nicht zu unterschätzen ist zudem der "Hebeleffekt" der Zusammenarbeit: Gehen wir als Finanzierer bei einem Sanierungsengagement mit ins Boot, lassen sich leichter weitere Anbieter von alternativen Finanzierungslösungen finden.“

Objektfinanzierung Sale & Lease Back

Sale & Lease Back ist eine reine Objektfinanzierung, die auf die Werthaltigkeit und Fungibilität des gebrauchten Maschinen- und Anlagenparks abstellt. Die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund, so dass die Finanzierung auch in der Insolvenz funktioniert. Das Modell ist vor allem für produktionslastige Unternehmen aus dem Maschinen-, Anlagen und Werkzeugbau, der Lebensmittelproduktion, der Metall- und Kunststoffbe- und -verarbeitung, der Baubranche sowie der Textilproduktion geeignet. Eine der Voraussetzungen ist, dass es sich nicht um Einzelmaschinen handelt, sondern um einen Maschinenpark. Außerdem müssen diese mobil sein – große Anlagen, die zum Beispiel direkt in der Werkshalle verbaut

und somit eben nicht mobil sind, funktionieren für eine Sale & Lease Back-Finanzierung nicht.

Carl von der Goltz berichtet, wie der Ablauf in der Praxis erfolgt: „Nach einer gutachterlichen Prüfung des Maschinenparks vor Ort im Unternehmen und einer positiven Bewertung wird der Maschinenbestand in Abstimmung mit dem Insolvenzverwalter oder Sachwalter an die Maturus Finance verkauft und unmittelbar durch das Unternehmen zurückgeleast. Mit der Sale & Lease Back-Finanzierung lassen sich stille Reserven heben - der Betrieb generiert schnell und flexibel Liquidität. Die Produktion wird nicht unterbrochen und es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand der Maschinen, laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden.“ Mit dem neu gewonnen finanziellen Spielraum können sich mittelständische Unternehmen auf die nachhaltige Sanierung und den erfolgreichen Neustart konzentrieren“, so Finanzierungsexperte von der Goltz weiter.

Weitere Informationen gibt es unter 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 300 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. 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

Brodstrangen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com