

Pressemitteilung:

Ernährungsindustrie braucht neue Impulse für Wachstum

(Hamburg, 02. Februar 2015) Die deutsche Lebensmittelindustrie kämpft mit Stagnation. Laut Angaben der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie ging der Umsatz in Höhe von 173,2 Milliarden Euro im Jahr 2014 um 1,1 Prozent zurück (2013 175,2 Milliarden Euro). Ein zunehmender internationaler Konkurrenzdruck, schwache Exportquoten, immer neue strenge Regularien und ein hohes Kostenniveau machen den Unternehmen zu schaffen. Die Qualität und das Angebot von Lebensmitteln in Deutschland sind so hoch wie nie zuvor, gleichzeitig nimmt das Kostenbewusstsein der Verbraucher zu – steigende Herstellungskosten lassen sich kaum auf die Lebensmittelpreise umlegen.

Investitionen für Umsetzen von Wachstumschancen nötig

Für mehr Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit sind in dem schwierigen Geschäftsumfeld der Branche deutliche Impulse notwendig. Der Ausbau des Exportgeschäftes und die Erschließung neuer Absatzmärkte ist laut Verbandsangaben für viele Lebensmittelhersteller eine Chance für weiteres Wachstum. Dafür sind jedoch Investitionen in Marketing, Vertrieb oder auch modernere Maschinen nötig und vielen Unternehmen fehlt dafür momentan die Liquidität. „Gerade bei Betrieben der Lebensmittelindustrie stehen enorme Werte in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen in der Halle“, erläutert Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Mit der Finanzierungslösung Sale & Lease Back lassen sich diese stillen Reserven heben. Das Modell ist eine reine Innenfinanzierung und verschafft dem Unternehmen frische finanzielle Mittel. Beim Sale & Lease Back werden die gebrauchten Maschinen und Anlagen verkauft und direkt im Anschluss zurückgeleast.“ Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können in der Regel fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden.

Sale & Lease Back schafft Liquidität – bonitätsunabhängig und schnell

Im Durchschnitt lässt sich Sale & Lease Back innerhalb von sechs bis acht Wochen von der Erstansprache bis zur Auszahlung umsetzen. Geschäftsführer von der Goltz erläutert: „Wir können einem Unternehmen deutlich schneller und flexibler Liquidität zuführen als die klassische Hausbank. Dabei sind wir aber keine Konkurrenz zur Bank, sondern ergänzen mit unserem Modell in der Regel die Kreditfinanzierung.“ Während bei den meisten Anbietern von Sale & Lease Back die Bonität des Unternehmens eine zentrale Rolle spielt, steht diese bei Maturus Finance nicht im Vordergrund. Entscheidend ist die Werthaltigkeit der anzukaufenden Maschinen und Anlagen, sowie deren Fungibilität. Geeignet ist das Finanzierungsmodell vor allem für maschinenlastige, produzierende Unternehmen. Neben der Ernährungsindustrie gehören dazu zum Beispiel der Maschinenbau, die Metallverarbeitung, Kunststoff- und Holzindustrie. „Auch Bauunternehmen, Druckereien, Anlagenbauer oder Textilbetriebe nutzen Sale & Lease Back zur Liquiditätsbeschaffung und wir haben in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Finanzierungsprojekten in den verschiedensten Branchen umgesetzt“, so von der Goltz. „Der Anlass des Unternehmens für einen konkreten Liquiditätsbedarf kann dabei sehr unterschiedlich sein und reicht von Investitionen in neue Maschinen oder Geschäftsfelder, über Restrukturierungen bis hin zu Ablösungen von Gesellschaftern oder die Vorfinanzierung von Aufträgen, zum Beispiel nach einer Krise.“ Die Maschinen und Anlagen können beim Sale & Lease Back-Verfahren vom Unternehmen durchgehend weiter genutzt werden und es kommt zu keinerlei Produktionsunterbrechungen. „Für Betriebe der Lebensmittelindustrie kann Sale & Lease Back eine Methode sein, um in der aktuellen Marktsituation Liquidität für neues Wachstum zu beschaffen und Investitionen für die Erschließung neuer Absatzmärkte umzusetzen“, erläutert Carl-Jan von der Goltz.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Magazin „maturus aktuell“ 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 bereits ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) und bis ca. 10 Mio. EUR angeboten, was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR korrespondiert.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com