

Pressemitteilung:

Finanzierungsmodell für die Landwirtschaft

Sale & Lease Back als bankenunabhängiger Lösungsansatz

(Hamburg, 25. Januar 2017) Von 2.100 befragten Landwirten beurteilen 21 Prozent die Liquiditätslage Ihres Betriebes als angespannt oder sogar sehr angespannt. Zu diesem Schluss kommt das Konjunktur- und Investitionsbarometer Agrar des Bauern- und des Fachverbandes Landtechnik und der Landwirtschaftlichen Rentenbank im Dezember 2016. Dementsprechend niedrig fällt die Investitionstätigkeit aus: Nur 29 Prozent der Landwirte wollen im kommenden halben Jahr investieren – keine guten Voraussetzungen für den Wirtschaftszweig. Ohne Investitionen gehen Arbeitsplätze verloren und die Landwirtschaft wird über kurz oder lang ihre Leistungsfähigkeit verlieren.

Weniger Eigenkapital binden

Der Geschäftsführer der Maturus Finance, Carl-Jan von der Goltz, berichtet von seinen Erfahrungen mit der Branche: „Früher war die Landwirtschaft eher kleinbäuerlich geprägt, heute geht der Trend zu großen und leistungsfähigen Betrieben. Dennoch ist das Sachkapital zu einem Großteil eigenkapitalfinanziert. Damit binden die Landwirte ihr Geld und können es nicht flexibel nutzen.“ Aufgrund der hohen Risikoanfälligkeit der Landwirtschaft sind Hausbankkredite oft keine Option – dem Situationsbericht 2016/2017 des Bauernverbandes zufolge setzen sich 83 Prozent des Kreditbestandes aus Krediten mit langen Laufzeiten zusammen, die eher langfristige Investitionen ermöglichen. „Gerade für die Landwirte bieten sich alternative Finanzierungsmodelle an. Factoring, Beteiligungen oder Sale & Lease Back können den klassischen Kredit strategisch sinnvoll ergänzen und sorgen für einen größeren finanziellen Spielraum“, so von der Goltz.

Sale & Lease Back als Alternative – auch ohne TOP-Bonität

Bei dem alternativen Finanzierungsmodell Sale & Lease Back, kurz SLB, handelt es sich um eine sogenannte assetbasierte Finanzierung. Die Rede ist von Assets, also Objekten, auf die bei der Finanzierung abgestellt wird. Sale & Lease Back lässt sich in vielen Branchen anwenden. Warum es

jedoch vor allem auch für die Landwirtschaft attraktiv ist, erläutert der Geschäftsführer: „Eine SLB-Finanzierung zielt auf gebrauchte Maschinen oder Produktionsanlagen ab. Besonders ist, dass die Bonität nachrangig betrachtet wird: Es geht vor allem um die Werthaltigkeit der Assets, um ihre Fungibilität, sprich ihre Austauschbarkeit, und das diese mobil, also nicht mit Hallen verbaut sind.“ Neben Produktionsanlagen kommen für diese Art der Finanzierung zusätzlich andere langlebige und werthaltige Assets in Frage, wie zum Beispiel Spezialfahrzeuge, die in der Landwirtschaft zum Einsatz kommen.

Schnelle und flexible Liquidität

Indem Landwirte Ihre Produktionsanlagen, landwirtschaftliche Maschinen oder Spezialfahrzeuge verkaufen und umgehend zurückleasen, erhalten sie durch eine reine Innenfinanzierung Liquidität. „Die Ticketgrößen, quasi der Umfang der Finanzierung, liegt bei der Maturus Finance zwischen 300.000 und 10 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus“, so von der Goltz. Im Vergleich zu langjährigen Krediten oder Finanzierungen mit Eigenkapital bietet Sale & Lease Back eine Alternative und ist für die Agrarwirtschaft prädestiniert. Die Anlässe sind unterschiedlich: „Unser Modell findet in Wachstumsprozessen, bei Nachfolgen oder in Sanierungen Anwendung – es ist in allen Unternehmensphasen eine Option“, führt der Geschäftsführer der Maturus aus. „Es funktioniert unter bestimmten Bedingungen sogar in der Insolvenz“. Durch den Verkauf der Maschinen können im Betrieb vorhandene, stille Reserven gehoben werden. Ganz ohne komplizierte Klauseln, sogenannte Covenants, wird dem Unternehmen frische Liquidität zugeführt und der finanzielle Handlungsspielraum erweitert.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ mit vielen Praxisbeispielen 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 Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab ei-

nem 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

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com