

Pressemitteilung:

Alternative Unternehmensfinanzierungen weiter auf dem Vormarsch

(Hamburg/Wien, 18. August 2016) Die Bedeutung alternativer Unternehmensfinanzierungen nimmt weiter zu, so das Ergebnis einer Umfrage des Beratungsunternehmens GCI Management. Der Bankkredit ist nach wie vor das erste Mittel der Wahl für die meisten Unternehmen, doch gerade die Relevanz von Leasingmodellen, wie Sale & Lease Back, zur Deckung eines kurzfristigen Finanzierungsbedarfs ist besonders im Vergleich zum letzten Jahr weiter gestiegen. Bei der Finanzierungsstudie der GCI wurden etwa 200 Teilnehmer in Deutschland und Österreich befragt, darunter 100 mittelständische Unternehmen sowie rund 100 Kreditinstitute, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Rund 66 Prozent der Mittelständler gaben dabei an, dass sie die Relevanz alternativer Modelle als hoch einschätzen und diese weiter zunehmen wird. „Die Ergebnisse der Studie decken sich mit unseren täglichen Erfahrungen bei der Finanzierung von Unternehmen in Deutschland und Österreich“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Die meisten Betriebe suchen ergänzende Finanzierungsvarianten für bestimmte Anlässe. Sie haben einen akuten Liquiditätsbedarf, zum Beispiel für Investitionen, M&A-Aktivitäten oder Restrukturierungen.“ Produzierende Unternehmen setzen dabei immer öfter auf Sale & Lease Back und heben stille Reserven, die in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen im Unternehmen gebunden sind.

Stille Reserven im Unternehmen heben und die Liquidität verbessern

Experte von der Goltz erläutert das Modell: „Beim Sale & Lease Back werden Güter - sogenannte Assets - verkauft und vom Unternehmen direkt zurück geleast. Im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung lässt sich so die Liquidität stärken.“ Während bei den Banken die Bonität ein wesentliches Kriterium bei der Finanzierungsentscheidung ist, wird diese beim Sale & Lease Back nachrangig betrachtet. Im Fokus stehen vielmehr die Werthaltigkeit und Fungibilität der Güter. Zudem müssen diese mobil sein – verkettete Anlagen oder Maschinen, die mit der Halle verbaut sind, kommen für das Finanzierungsmodell nicht in Frage. „Wir finanzieren zudem keine Einzelmaschinen, sondern immer einen Maschinenpark“, so von der Goltz zu

den Bedingungen. Interessenten können für eine erste Einschätzung zu einer möglichen Kaufpreishöhe einen Anlagen- und Leasingspiegel einreichen. Ist eine Finanzierung generell darstellbar, erstellt die Maturus Finance ein indikatives Angebot. Nach dessen Annahme erfolgt eine detaillierte Bewertung des Maschinenparks vor Ort durch einen Gutachter. Diese Aussagen stellen die Grundlage des Vertrages dar. Nach Vertragsunterschrift benötigt die Maturus Finance noch einige Unterlagen: Dazu gehören zum Beispiel Eigentumsnachweise oder Sicherheiten-Freigaben der Banken. „Stimmen die Voraussetzungen und ziehen alle Beteiligten an einem Strang, schaffen wir die Finanzierung von der Erstanfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises innerhalb von sechs bis acht Wochen. Sale & Lease Back kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein, welches zudem ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 300.000 Euro bis 10 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus.“ Bereits seit 2005 ist die Maturus Finance als Anbieter bankenunabhängiger, assetbasierter Modelle in Form des Sale & Lease/Buy Backs am deutschen Markt erfolgreich tätig. „Seit einigen Jahren haben wir immer öfter Anfragen aus Österreich erhalten, deshalb sind wir dort seit 2015 mit einem Standort in Wien vertreten“, erzählt von der Goltz. „Der Bedarf nach flexiblen Unternehmensfinanzierungen ist auch im österreichischen Mittelstand hoch, viele alternative Modelle sind dort jedoch nicht so bekannt wie in Deutschland. Gerade zu den Einsatzmöglichkeiten und den Details zum Ablauf gibt es noch viele Fragen. Wir bieten dazu immer wieder Veranstaltungen an, außerdem gibt es auf unserer Website sowie im Kundenmagazin „maturusaktuell“ ausführliche Informationen – und bei Bedarf stehen wir natürlich jederzeit persönlich Rede und Antwort.“

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 Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unterneh-

merischen 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

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com

Unternehmenskontakt Österreich:

Maturus Finance GmbH

Zelinkagasse 10

1010 Wien

Telefon +43 01 3101192

E-Mail: info@maturus.com

www.maturus.com