

Pressemitteilung

Textilindustrie: Unternehmen wettbewerbsfähig ausrichten und Herausforderungen meistern

(Hamburg, 04. August 2015) Bereits seit den 1990er Jahren befindet sich die Textil- und Bekleidungsindustrie im fortlaufenden Wandel. Die Branche umfasst mit Textil und Bekleidung zwei Segmente, die unterschiedlicher kaum laufen könnten. Zum Bereich Bekleidung zählen alle Tätigkeiten von der Schnittmustererstellung über das Nähen der Kleidung bis hin zum Verkauf im Einzelhandel. Dagegen fällt unter den Begriff „Textil“ alles vom Spinnen der Fasern bis zur Stoffherstellung. Eine aktuelle Branchenstudie von Euler Hermes zeigt die Entwicklungen auf: Im Rahmen der Globalisierung entstanden in den 80er und 90er Jahren Unterschiede zwischen den Handelsbilanzen für Textilien und Bekleidung, die sich mit dem Boom der chinesischen Wirtschaft ab 2000 weiter beschleunigten. Die deutschen Unternehmen hatten Schwierigkeiten im harten Wettbewerb mitzuhalten und dabei die Geschäftsmodelle sowie Strukturen anzupassen. So ging die Stoffproduktion in den Jahren 2005 bis 2013 um 20 Prozent zurück, die Herstellung von Bekleidung sogar um rund 50 Prozent.

Suche nach Nischen

Viele Hersteller der Textil- und Bekleidungsindustrie versuchen seitdem, sich in qualitativ hochwertigeren Nischen zu positionieren, um im harten Wettbewerb mit Asien marktfähig zu bleiben. Die Unternehmen setzen dabei auf Umstrukturierungen zur Steigerung der Produktionsleistung sowie auf eine Verbesserung der Energieeffizienz. Nach Angaben des Gesamtverbands der deutschen Textil- und Modeindustrie e. V. machen gerade die Energiepreise den Textil- und Bekleidungsherstellern zu schaffen, denn die Branche ist energieintensiv und Deutschland hat innerhalb der EU mit die höchsten Strompreise. Hohe Rohstoffkosten belasten die Unternehmen zusätzlich. Immer mehr Betriebe setzen deshalb auf das Segment der Herstellung technischer Textilien. Während laut Studie die Produktion von Webtextilien zwischen 2003 und 2013 um 49 Prozent zurückging, stieg die Erzeugung technischer Textilien und Verbundtextilien im gleichen Zeitraum um 30 Prozent. Die sogenannten „technischen Textilien“ kommen in einer

Vielzahl von Branchen zum Einsatz, zum Beispiel in der Automobilindustrie. Zu den Erzeugnissen zählen textile Flächengebilde, wie Gewebe, Vliesstoffe, Filze und daraus erstellte Produkte, wie Zelte oder Schutzanzüge.

Sicherung der Liquidität nicht einfach

Für viele Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie ist es nicht einfach, die vielen Jahre der Anpassung und Restrukturierung zu finanzieren und die Liquidität fortlaufend zu sichern. Die finanziellen Reserven sind oft aufgebraucht - gleichzeitig sollen die Betriebe jedoch in moderne, energieeffiziente Technik investieren und neue Geschäftsbereiche aufbauen. In der Regel verursacht dies im Vorfeld weitere Kosten für Vertrieb und Marketing. Meist sind Textilhersteller mit einem Kontokorrentkredit über ihre Hausbank finanziert. Alternative Finanzierungsmodelle und weitere Geldgeber können hier eine interessante Ergänzung sein, um zusätzliche Liquidität für das Unternehmen zu beschaffen. „Wir erleben immer wieder, dass die finanzielle Lage bei Textilherstellern stark angespannt ist“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Die Unternehmen befinden sich oft in einer Art Dauerrestrukturierung, für neue Investitionen ist seit vielen Jahren kein Geld da und so verlieren sie im harten Wettbewerb immer mehr den Anschluss. Neue Finanzierungsmodelle können hier Abhilfe schaffen. So lässt sich zum Beispiel über Sale & Lease Back frisches Geld aus gebrauchten Maschinen und Anlagen generieren – und das sogar bonitätsunabhängig.“

Sale & Lease Back: Innenfinanzierung für die Textilindustrie

Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung werden gebrauchte Maschinen und Anlagen an die Maturus Finance GmbH verkauft und direkt im Anschluss zurückgeleast. Der Kaufpreis wird sofort ausgezahlt und steht dem Unternehmen ohne Einschränkungen frei zur Verfügung. Die Bonität steht bei der Finanzierungsentscheidung nicht im Vordergrund, vielmehr ist das Vorhandensein ausreichender werthaltiger und zweitmarktfähiger Maschinen und Anlagen von Bedeutung. Die Maturus Finance ist bereit seit 2005 als Mittelstandsfinanzierer am Markt etabliert und verfügt über jahrelange Erfahrung in der Bewertung und Finanzierung von gebrauchten Maschinen und Anlagen. Bereits mit einem detaillierten Anlage- und Leasingspiegel können die Maturus Finance-Mitarbeiter eine erste Einschätzung zu einem möglichen Kaufpreis geben. Der Geschäftsführer erläutert: „Aufgrund unse-

rer Erfahrung schätzen wir die Maschinen im Wert in der Regel weit höher ein, als es die Bank kann. Sind ausreichend werthaltige Güter für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erstellen wir dem Unternehmen ein Angebot.“ Anschließend erfolgt eine detaillierte Bewertung des Maschinenparks durch einen Gutachter, diese Aussagen stellen die Grundlage des Vertrages dar. Nach Vertragsunterschrift benötigt die Maturus Finance noch einige Unterlagen zur Umsetzung der Finanzierung. Dazu gehören zum Beispiel Eigentumsnachweise oder Sicherheiten-Freigaben der Banken. „Wir haben flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege, so dass es durchschnittlich von der Anfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises etwa sechs bis acht Wochen dauert – die Leasing-Dauer beträgt im Durchschnitt zwischen 36 und 54 Monate“, so von der Goltz.

Im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung lassen sich mit Sale & Lease Back stille Reserven heben und für produzierende Unternehmen, wie zum Beispiel aus der Textilindustrie, schnell und flexibel Liquidität generieren: für die Ablösung von Verbindlichkeiten, einen Neustart aus der Restrukturierung oder für das weitere Wachstum.

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

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com