

Pressemitteilung

Liquiditätspotenziale im deutschen Mittelstand heben

(Hamburg, 02. April 2015) In vielen deutschen Unternehmen schlummern erhebliche Liquiditätspotenziale – so das Ergebnis einer Studie von der Unternehmensberatung Buchalik Brömmekamp. Bei der Untersuchung wurden 54 mittelständische Unternehmen zur Organisation, Planung und Umsetzung des Working Capital Managements (WCM) befragt. Dieses kann als Instrument zur Verbesserung der Liquidität und Rentabilität eines Unternehmens eingesetzt werden. Der Fokus lag bei der Befragung auf der Umsetzung wesentlicher Maßnahmen in den Bereichen Forderungs-, Vorrats- und Verbindlichkeitenmanagement. Im Bereich Forderungsmanagement sehen 54 Prozent der Befragten Optimierungsbedarf im eigenen Unternehmen, vor allem bei den Zuständigkeiten, personellen Ressourcen und dem Bewusstsein der Geschäftsleitung. Der Abhängigkeit vom Kunden wird eine sehr hohe Bedeutung beigemessen, so dass Maßnahmen im Bereich des Forderungsmanagements nicht stringent umgesetzt werden. Aus Angst den Kunden zu verlieren, werden deshalb oft lange Überschreitungen von Zahlungszielen geduldet, was die Liquiditätssituation im Unternehmen erheblich belasten kann.

Schwachstelle Vorratsmanagement

56 Prozent sehen das Vorratsmanagement als größte Schwachstelle des Working Capital Managements an. So werden Projekte der Sortimentsbereinigung oder auch das Outsourcing von Leistungen nur selten durchgeführt. Beim Verbindlichkeitenmanagement setzen viele Unternehmen bereits Maßnahmen wie die Vereinbarung und Ziehung von Skonto um (88 Prozent), verhandeln regelmäßig die Konditionen (78 Prozent) oder schließen Rahmenverträge ab (80 Prozent). Insgesamt bestätigen zwar 71 Prozent der Befragten das generelle Vorhandensein von Liquiditätspotenzialen, aber nur 35

Prozent haben eine Strategie zur Realisierung dieser Potenziale. „Die Ergebnisse decken sich mit anderen Studien aus diesem Bereich und auch unseren Erfahrungen - Liquiditätspotenziale werden im Mittelstand nicht konsequent genutzt“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Es fehlen klare Zuständigkeiten, eine gezielte Steuerung und Umsetzung der Maßnahmen sowie das fortlaufende Controlling dazu. Oft sind auch einfach die Kenntnisse zu den detaillierten Möglichkeiten und Potenzialen unzureichend. So können zum Beispiel alternative Finanzierungen, wie die Zwischenfinanzierung von Lieferungen durch Dritte (Finetrading), der Forderungsverkauf von Rechnungen mittels Factoring oder eine Liquiditätsbeschaffung durch das Heben stiller Reserven im Rahmen von Sale & Lease Back die Situation im Unternehmen erheblich verbessern.“

Finanzierungsmodell Sale & Lease Back im Überblick

Sale & Lease Back ist eine reine Innenfinanzierung und geeignet für produzierende Unternehmen. Gebrauchte Maschinen und Anlagen werden dabei verkauft und direkt wieder zurückgeleast. Durch den Verkauf wird schnell und flexibel frische Liquidität für das Unternehmen geschaffen. Diese kann ohne Beschränkungen für verschiedenste Zwecke eingesetzt werden, zum Beispiel für die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen, die Ablösung von anderen Finanzierungsformen, den Erwerb eines anderen Unternehmens oder einfach für die Überbrückung eines Liquiditätsengpasses. Während bei den meisten Anbietern von Sale & Lease Back die Bonität des Unternehmens eine zentrale Rolle spielt, steht diese bei der Maturus Finance GmbH nicht im Vordergrund. Deswegen kann die Finanzierung in verschiedensten Unternehmenslagen angewendet werden. Im Fokus steht die Werthaltigkeit und Fungibilität der anzukaufenden Maschinen und Anlagen. Neben dem sofortigen Liquiditätsgewinn hat Sale & Lease Back weitere Vorteile: Die Eigenkapitalquote wird gestärkt, was einen „Hebeleffekt“ für weitere Finanzierungen ermöglichen kann. Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar. In der Regel können die Raten durch den Einsatz der Maschinen fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden.

Schnelle Abwicklung von Sale & Lease Back: Der Ablauf

Doch wie läuft dieses Verfahren in der Praxis ab? „Erhalten wir vom Unternehmen einen detaillierten Anlagenspiegel, können wir bereits eine erste Einschätzung zu den Reserven und einem möglichen Kaufpreis geben“, berichtet von der Goltz. „Sind ausreichend wert- haltige Maschinen oder Anlagen für eine Sale & Lease Back- Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des An- lagevermögens des Betriebes. Anschließend erstellen wir ein indi- katives Angebot – nach dessen Annahme erfolgt die konkrete Be- wertung des Maschinenparks durch einen Gutachter vor Ort im Un- ternehmen.“ Das Gutachten ist die Grundlage für die Erstellung des Sale & Lease Back-Vertrages. Es besteht dabei die Auswahl des Vertragsmodelles der Vollamortisation mit einer Amortisation der gesamten Anschaffungskosten während der Vertragsdauer und zu- gesichertem Optionsrecht auf Kauf durch den Leasingnehmer, al- ternativ auch die Verlängerung des Leasingvertrages oder Teilamor- tisation (Andienungsrecht gegenüber dem Unternehmen zum ver- traglich vereinbarten „kalkulierten Restwert“). Die Leasingdauer be- trägt durchschnittlich zwischen 36 und 54 Monaten. Anschließend müssen vom Unternehmen noch verschiedene Unterlagen einge- reicht werden, wie zum Beispiel entsprechende Eigentumsnachwei- se. In der Regel dauert der Sale & Lease Back-Vorgang von der Erstansprache bis zur Auszahlung des vertraglich vereinbarten Kaufpreises etwa sechs bis acht Wochen

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 Finanzie- rungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmens- finanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mit- telständische Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuel- len Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbin- dungen 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. 10 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