

Pressemitteilung:

Asset Deal bei Großinsolvenzen besonders häufig

(Hamburg, 27. November 2017) ALNO Küchen, Air Berlin oder die Frisch-Back Gruppe – jeder hat in den vergangenen Wochen von diesen Großinsolvenzen gehört und viele tausend Mitarbeiter sind betroffen. Nach Angaben des Finance-Insolvenz-Reports gab es im dritten Quartal des Jahres 25 Großinsolvenzen bei Unternehmen mit mehr als 20 Millionen Euro Jahresumsatz. Mit 69 Insolvenzanträgen liegt die Anzahl bereits jetzt nach drei Quartalen auf dem Niveau der vergangenen vollen Jahre. Auch bei den mittleren Verfahrensgrößen im Umsatzbereich von 10 bis 20 Millionen ist mit 135 Insolvenzanträgen ein leichter Aufwärtstrend zu verzeichnen. Ob es sich hier um das Einläuten einer Trendwende handelt oder es bei einem unterjährigen Einzeltrend bleibt, ist abzuwarten.

Übertragende Sanierung häufig genutzt

Die Finance-Studie untersucht außerdem die Branchenzugehörigkeit von großen Unternehmen in der Insolvenz im Zeitraum von 2008 bis einschließlich drittes Quartal 2017. So entfällt bei den insgesamt 989 Verfahren der Hauptteil auf das verarbeitende Gewerbe, gefolgt vom Handel und der Baubranche. Betrachtet man die Verfahrensausgänge dieser Größenklassen, so sind die Fortführungsbemühungen in dem Segment besonders hoch. An erster Stelle der Verfahrensergebnisse liegt mit 607 Anwendungen dabei die übertragende Sanierung mittels eines Asset Deals. Bei einem Asset Deal werden ausgewählte Vermögensgegenstände des Unternehmens an einem vertraglich vereinbarten Stichtag übertragen, zum Beispiel Maschinen, Anlagen, Geräte, Patenten oder Gebäude. Am zweithäufigsten ist die Fortführungslösung mittels Insolvenzplan, 127 Insolvenzpläne wurden im Untersuchungszeitraum bei Betrieben mit mehr als 20 Millionen Euro Umsatz umgesetzt. Dabei muss beachtet werden, dass gerade bei den Insolvenzen in 2016 und 2017 nicht alle abgeschlossen sind – rund 50 Verfahren laufen derzeit noch. Die Komplexität ist bei Verfahren dieser Größenordnungen besonders hoch: Es müssen eine Vielzahl von Faktoren bedacht werden, damit ein Neustart aus der Krise gelingt. Immer wieder

scheitern diese Prozesse auch, zum Beispiel weil die Beteiligten nicht alle an einem Strang ziehen oder die Finanzierung nicht ausreichend geplant wurde. „Bei einem Neustart aus der Insolvenz über einen Asset Deal muss der Kaufpreis finanziert werden. Außerdem benötigt das Unternehmen ausreichende finanzielle Mittel für das operative Geschäft und erforderliche Restrukturierungsmaßnahmen – bankenübliche Finanzierungsmodelle stehen jedoch kaum zur Verfügung“, weiß Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH, aus langjähriger Erfahrung mit Distressed-Finance-Situationen zu berichten. „Und auch wenn das Unternehmen über einen Insolvenzplan saniert werden soll, ist für die Umsetzung der meist umfangreichen Sanierungsmaßnahmen Liquidität gefragt.“

Banken finanzieren kaum Krisenfälle – alternative Modelle in der Anwendung

Bei Krisenengagements oder Finanzierungsanfragen von Neugründungen aus der Insolvenz heraus, haben deutsche Banken aufgrund der aktuellen Regularien in der Regel keine Handlungsmöglichkeiten. Meist werden diese Phasen dann von alternativen Geldgebern begleitet und so eine Fortführung überhaupt erst ermöglicht. „Häufig kommen in diesen Sondersituationen alternative Modelle zum Einsatz“, bestätigt von der Goltz. Abhängig vom Geschäftsmodell sind banken- und bonitätsunabhängige Finanzierungen wie Factoring oder Sale & Lease Back geeignet, um die Liquidität zu stärken. Bei produzierenden Betrieben mit einem umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark lassen sich stille Reserven heben und mittels einer reinen Innenfinanzierung finanzielle Mittel beschaffen. Carl-Jan von der Goltz bestätigt: „Wir finanzieren beim Sale & Lease Back bonitäts- und bankenunabhängig. Wichtig ist, dass die Maschinen werthaltig und fungibel sind. Sie müssen außerdem mobil sein.“ So kann auch in Sanierungsprozessen frische Liquidität generiert werden – zum Beispiel für die Kaufpreisfinanzierung einer Unternehmenstransaktion.

Sale & Lease Back: Schneller und flexibler Finanzierungsansatz

„Sale & Lease Back ist kurzfristig umsetzbar und eignet sich daher auch in zeitkritischen Verfahren. Stimmen alle Interessen überein, ist eine Umsetzung von der Antragsstellung bis zur Auszahlung des Betrags in sechs bis acht Wochen möglich“, so der Finanzierungsexperte weiter. Je nach Krisenstadium sind dafür unterschiedliche Unterlagen und Vereinbarungen

nötig. Im Zuge der Umsetzung kauft die Maturus Finance die Objekte an und zahlt den Kaufpreis sofort aus. Gleichzeitig least das Unternehmen die Maschinen zurück – die Produktion kann ohne Unterbrechung erfolgen. „In den vergangenen Jahren haben wir eine Vielzahl von Sale & Lease-Back Finanzierungen in Krisenunternehmen umgesetzt, oft haben wir so gemeinsam mit dem Sanierungsteam eine Betriebsfortführung oder den Neustart überhaupt erst möglich gemacht“, erzählt Geschäftsführer von der Goltz.

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 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
Brodschranzen 3-5
20457 Hamburg

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

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com

