

Pressemitteilung:

ESUG ist im Markt angekommen – Herausforderungen einer ganzheitlichen Sanierung weiterhin hoch

(Hamburg, 27. September 2016) Das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen, kurz ESUG genannt, ist nach mehr als vier Jahren in der Praxis angekommen. Die neue ESUG-Studie der Heidelberger gemeinnützigen Gesellschaft für Unternehmensrestrukturierung (HgGUR) in Zusammenarbeit mit Roland Berger belegt, dass 93 Prozent die Reformen positiv einschätzen. Befragt wurden dafür 1.600 Marktteilnehmer, die umfassende praktische Erfahrungen in Sanierungs- und Insolvenzthemen haben. Dazu gehören Insolvenzverwalter, Richter, Unternehmens- und Steuerberater, Gläubiger, Anwälte und Manager. Eine gut vorbereitete Antragstellung auf Eigenverwaltung schätzen 65 Prozent der Umfrageteilnehmer als größte Herausforderung ein, vor allem vor dem Hintergrund des Zeitfaktors für ein vollständiges Sanierungskonzept. Für eine erfolgreiche Sanierung, braucht das Unternehmen einen operativ „gesunden Kern“ und die Krisenursachen müssen nachhaltig beseitigt werden. Eine umfassende Restrukturierung kann nur gelingen, wenn alle Beteiligten diesen Weg unterstützen und gemeinsam umsetzen – das kostet Kraft und Geld.

Liquidität generieren und den Geschäftsbetrieb aufrecht halten

„Nicht selten scheitern Sanierungen an fehlenden finanziellen Mitteln“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. Klassische Bankenfinanzierungen sind in Sanierungsphasen kaum möglich, denn umfassende Regularien mit strengen Auflagen erlauben selten Engagements bei Unternehmen in wirtschaftlichen Schieflagen. Für bonitätsschwache Betriebe müssten Banken bei einer Kreditvergabe zum Beispiel höhere Eigenmittel hinterlegen, diese sind allerdings auch bei Kreditinstituten begrenzt. In der Insolvenz sind sie meist einer der Hauptgläubiger im Verfahren. Der Handlungsspielraum für eine finanzielle Begleitung des Neustarts aus der Krise ist ebenfalls stark eingeschränkt. „Bonitätsunabhängige alternative Finanzierungsinstrumente, wie zum Beispiel Facto-

ring oder Sale & Lease Back, können hier für die Weiterführung des Geschäftsbetriebes ein Rettungsanker sein“, so der Experte.

Schnelle Liquidität ohne Covenants: Sale & Lease Back

„Beim Sale & Lease Back heben wir die stillen Reserven des Betriebes in Form von gebrauchten Maschinen und Anlagen und kaufen diese an. Die Firma least die sogenannten Assets anschließend sofort zurück, sodass die Produktion normal weiterlaufen kann“, erklärt von der Goltz das Modell. Durch eine reine Innenfinanzierung wird die Liquidität des Unternehmens gestärkt – unabhängig von der Bonität. Oft benötigt das Management sie dringend für die Restrukturierungsmaßnahmen oder eine Finanzierung des Insolvenzplans. Der Geschäftsführer erzählt: „Basierend auf der Werthaltigkeit und Fungibilität der Assets treffen wir eine schnelle Entscheidung für oder gegen die Finanzierung. Dabei ist außerdem ausschlaggebend, dass die Anlagen tatsächlich mobil und nicht mit den Werkhallen verbaut sind.“ Der Finanzierungsansatz eignet sich demnach vor allem für maschinenlastige, produzierende Betriebe. „Die Ticketgrößen der einzelnen Finanzierungen liegen bei Maturus Finance zwischen 0,3 Millionen Euro und 10 Millionen Euro, im Einzelfall auch darüber hinaus“, erläutert von der Goltz weiter. „Neben maschinenlastigen Branchen, wie dem Maschinen- und Anlagenbau, der Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, der Nahrungsmittellindustrie und der Textilindustrie haben wir auch Kunden aus dem Hoch- und Tiefbau oder der Transportlogistik. Hier finanzieren wir zum Beispiel Baumaschinen oder Kühltransporter“. Sale & Lease Back kann als Finanzierungsalternative ein wichtiger Baustein für die „neue Sanierungs- und Insolvenzkultur“ sein.

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