

Pressemitteilung:

Insolvenzplanfinanzierung: Mit Sale & Lease Back interne Liquiditätsreserven heben

(Hamburg, 27. August 2014) Im Jahr 2013 meldeten rund 25.995 Unternehmen Insolvenz an – so niedrige Zahlen gab es zuletzt 1995. Die vermeintlich geringe Zahl von Unternehmensinsolvenzen lässt vermuten, dass mittelständische Unternehmen in Deutschland zurzeit überwiegend gut dastehen. Jedoch zeigt eine Erhebung der Creditreform, dass mit einer Quote von 7,5 Prozent rund 272.000 der 3,65 Millionen deutschen Firmen unsolide finanziert sind. Nach Einschätzung der Auskunftsteilnehmer haben diese Unternehmen Schwierigkeiten, ihre Rechnungen zu bezahlen und weisen ein niedriges oder sogar gar negatives Eigenkapital auf. Möglich gemacht wird dieses „Überleben am seidenen Faden“ unter anderem durch die aktuellen Minizinsen der Banken, begünstigt durch die Finanzschwemme an den Kapitalmärkten. Negativer Beigeschmack: Ursachen für die beginnende Schieflage werden verschleppt, das Unternehmen gesundet nicht von innen heraus. Ziehen die Kreditzinsen wieder an, können sich diese bereits jetzt wackeligen Unternehmen die Kosten der Fremdfinanzierung nicht mehr leisten und das böse Erwachen erfolgt zeitverzögert.

Erfolgreiche Sanierung mit Hilfe des Insolvenzplans

Neben den bereits etablierten Mitteln innerhalb der außergerichtlichen Sanierung bietet gerade das neue Insolvenzrecht im Rahmen des ESUG verschiedene Möglichkeiten, ein Unternehmen erfolgreich zu sanieren und neu auszurichten. In der Regel stellt der Insolvenzplan die Basis für eine Unternehmenssanierung im Rahmen des Insolvenzrechts dar. Grundlage bildet eine möglichst vollständige und objektive Darstellung der Ist-Situation des Unternehmens. Im Focus stehen umfassende Aussagen zur Sanierungswürdigkeit. Hierzu muss bewertet werden, inwieweit durch eine Anpassung der Strukturen, Kosten und innerbetrieblichen Abläufe eine dauerhafte Rentabilität geschaffen werden kann. Der Insolvenzplan kann zu einer umfassenden Unternehmensstabilisierung beitragen, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt werden. Befürworter der Sanierung, stehen die

Chancen für einen Neuanfang gut. Eine besondere Herausforderung jedes Sanierungsprozesses ist die fortlaufende Bereitstellung ausreichender finanzieller Mittel. Unterstützt wird die gerichtliche Sanierung durch gedeckelte Sozialpläne für die Mitarbeiter, Sonderkündigungsrechte für unwirtschaftliche Verträge und vor allem das Insolvenzgeld der Agentur für Arbeit. Jedoch tun sich Hausbanken bei der Finanzierung von Insolvenzplänen oftmals schwer, denn sie sind meist einer der Hauptgläubiger im Verfahren und können kaum zusätzliche Mittel bereitstellen. „Hier stellen wir mit dem Modell Sale & Lease Back eine sinnvolle und vor allem bankenunabhängige Alternative dar“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Speziell Unternehmen des produzierenden Gewerbes können so von innen heraus die eigene Liquidität erhöhen und diese zum Beispiel für die Finanzierung des Insolvenzplanes nutzen. Das wirkt sich unmittelbar positiv auf die Fortführungsprognose im Rahmen des Insolvenzplans aus und kann dazu beitragen, sowohl das Gericht als auch die Gläubiger zu überzeugen.“

Finanzierung des Insolvenzplans durch Sale & Lease Back

Bei einer Finanzierung durch die Maturus Finance GmbH ist die Werthaltigkeit des Maschinenparks von besonderer Bedeutung, die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund. „Sale & Lease Back ist vor allem für produktionslastige Unternehmen aus dem Maschinen-, Anlagen und Werkzeugbau, der Lebensmittelproduktion, der Metall- und Kunststoffbe- und -verarbeitung, der Baubranche sowie der Textilproduktion geeignet und auch in der Insolvenz umsetzbar“, informiert Carl-Jan von der Goltz. „Nach einer gutachterlichen Prüfung des Maschinenparks und einer positiven Bewertung wird der Maschinenbestand durch uns als Leasing-Gesellschaft gekauft und unmittelbar durch das Unternehmen zurückgeleast. Der Kaufpreis wird mit sofortiger Wirkung auf das Geschäftskonto überwiesen. Die Produktion wird nicht unterbrochen und es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand der Maschinen, laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden.“ Mit der Finanzierungslösung Sale & Lease Back können mittelständischen Firmen stille Reserven heben, und auf dem Wege einer reinen Innenfinanzierung dringend benötigte Liquidität für die Neuausrichtung und Finanzierung des Insolvenzplanes generieren. „Mit dem neu gewonnen finanziellen Spielraum kann sich der Betrieb auf die Umsetzung des Insolvenzplans konzentrieren, Verbindlichkeiten ablösen und bei Be-

darf sogar in neue Geschäftsfelder investieren“, so Finanzierungsexperte von der Goltz.

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 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 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. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR korrespondiert.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

(c/o contura marketing GmbH)

Ilka Stiegler

Telefon: 01727779661

E-Mail: stiegler@maturus.com