

Pressemeldung

Herausforderung: Anpassung von Finanzierungsstrukturen im Mittelstand

(Hamburg, 16. September 2014) Verschiedenste Anlässe im Unternehmen, wie zum Beispiel Expansionen, Fusionen, Unternehmensnachfolgen oder Erweiterungen des Produkt- und Leistungsportfolios, erfordern immer wieder entsprechende Veränderungen der Strukturen. Laut der aktuellen Robert Half-Studie planen aktuell 90 Prozent der Finanzchefs (CFO) Umstrukturierungen in der Finanz- und Rechnungswesenabteilung. Für die Studie zum Thema „Change Management im Finanz- und Rechnungswesen 2014“ wurden insgesamt 200 CFOs befragt. Die letzte Umstrukturierung des Bereiches liegt bei den meisten Unternehmen zwischen einem und drei Jahren zurück (37 Prozent). Bei 28 Prozent der Befragten sind bereits drei bis fünf Jahre seit der letzten Reorganisation vergangen, bei 22 Prozent wurde diese in den letzten zwölf Monaten durchgeführt. Neben einer Neuausrichtung des Controllings und der Buchhaltung ist auch das Kreditmanagement betroffen. Vor allem das veränderte, bisweilen sogar angespannte Verhältnis zu den Banken macht einen Umbau der Finanzierungsstrukturen nötig, wie das Magazin „Markt und Mittelstand“ berichtet. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass auch Banken nicht vor einem Untergang geschützt sind, wie die Beispiele von Lehmann Brothers oder der Noa Bank belegen.

Einsatz alternativer Finanzierungsmodelle erhöht finanziellen Spielraum

Um eine fortlaufende Sicherstellung ausreichender finanzieller Mittel zu gewährleisten, ist es im Sinne eines Risikomanagements nötig, verschiedene Modelle und mehrere Geldgebern zu kombinieren und so einen strategischen Finanzierungsmix im Unternehmen zu erzielen. Dies minimiert die Abhängigkeit – denn dringend benötigte Liquidität kann fehlen, wenn Kreditlinien plötzlich wegfallen. Je nach Bedarf und spezifischen Gegebenheiten eines Unternehmens werden für eine optimale Finanzierungsstruktur verschiedene alternative Modelle wie Einkaufsfinanzierung, Beteiligungskapital, Factoring oder Sale & Lease Back eingesetzt. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes stellt Sale & Lease Back eine interessante Finanzierungsform dar, um stille Reserven im Unternehmen zu heben und zusätzliche Liquidität zu generieren. „Viele Unternehmen haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Halle stehen“, berichtet Carl Jan von der Goltz, Geschäftsführer

der Maturus Finance GmbH. „Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht.“ Die Maschinen werden dabei durchgehend, ohne Pause im Unternehmen weiter genutzt. Die Leasingraten stellen zudem abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cash-Flow des Unternehmens geleistet werden.

Sale & Lease Back bringt schnelle und flexible Liquiditätszufuhr

Die durch den Einsatz von Sale & Lease Back gewonnene Liquidität kann für verschiedenste Anlässe und Situationen im Unternehmen genutzt werden. Finanzierungsexperte von der Goltz bestätigt: „Häufig benötigen Unternehmen kurzfristig zusätzliche liquide Mittel für Sondersituationen. Dazu gehören zum Beispiel Restrukturierungen, M&A-Prozesse oder auch Unternehmensnachfolgen, wenn zum Beispiel ein Altgesellschafter ausgezahlt werden soll. Die Ablösungen von Bankverbindlichkeiten oder anderen endfälligen Finanzierungen wie Mezzanine, sind weitere Fälle für akuten Liquiditätsbedarf. Der innovative Finanzierungsansatz liegt bei Maturus Finance darin, dass die Bonität nicht im Vordergrund steht, sondern die Werthaltigkeit des vorhandenen Maschinenparks. Eine Voraussetzung ist, dass es sich um universal einsetzbare Maschinen handelt, für die es einen entsprechenden Sekundärmarkt gibt. Wir können so unter bestimmten Voraussetzungen auch in der Insolvenz eine Sale & Lease Back Finanzierung umsetzen. In der Regel dauert der Vorgang von Anfrage bis zur Auszahlung etwa sechs bis acht Wochen und funktioniert somit deutlich schneller als ein klassischer Kreditantrag bei einem Bankpartner.“ Das Finanzierungsmodell eignet sich hervorragend für die Liquiditätsgewinnung produktionslastiger Unternehmen, zum Beispiel aus der Metall- bzw. Kunststoffverarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion oder der Verpackungsindustrie. Finanziert wird beim Sale & Lease Back in der Regel keine einzelne Maschine, sondern der gesamte Maschinenpark.

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 Al-

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