

Pressemeldung

Innovative Finanzierungslösung: Händlereinkaufsfinanzierung

(Hamburg, 28. Oktober 2014) Auch im Handel mit gebrauchten Maschinen herrscht ein hoher Wettbewerbsdruck, wie der *Industrieanzeiger online* berichtet. Hier schnell auf Gelegenheiten am Markt reagieren zu können, bedeutet einen nicht unerheblichen Wettbewerbsvorteil. Der flexible und meist kurzfristige Zugriff auf zusätzliche Liquidität ist dabei ein entscheidender Faktor. Die Einkaufsfinanzierung stellt ein bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument dar, das heute für mittelständische Unternehmen eine immer wichtigere Rolle spielt. Wichtig hierbei: einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben.

Wettbewerbsvorteile durch Schnelligkeit und Flexibilität

Ob Neugründung mit kleinem Budget oder gestandene Unternehmen mit Investitionsabsichten, die Nachfrage nach gebrauchten Maschinen und Anlagen steigt weltweit. Das bestätigen auch die Besucher- und Umsatzzahlen der *USETEC*, der weltgrößten Messe für Gebrauchtmaschinen. Dementsprechend wächst die Anzahl der Anbieter und Händler in diesem Segment. „Schnelligkeit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor auf dem Markt gebrauchter Produktionsmaschinen“, berichtet Christoph Kleinfeld, Mitglied der Maturus Finance GmbH Geschäftsführung. Bietet sich eine Gelegenheit für den Erwerb einer werthaltigen Maschine, steht jedoch nicht immer unmittelbar das Budget bereit. Hausbanken tun sich häufig schwer, kurzfristig die Erweiterung der Kreditrahmen zu ermöglichen. Hier können bankenunabhängige Finanzierungsmodelle wie eine Einkaufsfinanzierung eine sinnvolle und innovative Alternative zum Bankkredit darstellen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Händler kann spontan und flexibel auf eine Kaufgelegenheit reagieren und ist bezüglich seiner bestehenden Kreditlinien unabhängig.

Voraussetzung und Ablauf einer Händlereinkaufsfinanzierung

Grundsätzlich ist eine Finanzierung dieser Art in allen Branchen möglich und für fast alle Unternehmensgrößen geeignet. Jedoch ist es wichtig, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu haben, der sich mit den spezifischen Produkten auskennt, über eine sehr gute Branchenkenntnis ver-

fügt und eine stringente Umsetzung garantiert. Christoph Kleinfeld, Experte für die Bewertung und Vermarktung gebrauchter Maschinen und Anlagen bei Maturus Finance: „Häufig wird diese besondere Form der Händlereinkaufsfinanzierung in Form eines Metageschäfts durchgeführt. Auf dieser Grundlage wird die Vereinbarung getroffen, dass innerhalb des angestrebten Geschäftsvorganges die jeweiligen Kosten und Erlöse zu gleichen Teilen von beiden daran beteiligten Parteien getragen werden. Basis hierfür bildet ein vorab geschlossener Rahmenvertrag, in dem die Finanzierungslinie festgehalten wird. Das ist in einer Größenordnung von bis zu 3 Millionen Euro denkbar.“ Das Unternehmen Maturus Finance ist seit 2005 Ansprechpartner für mittelständische Unternehmen mit werthaltigen Maschinenparks in Fragen der Unternehmensfinanzierung. Christoph Kleinfeld: „Neben unserem Kerngeschäft, der Sale & Lease Back-Finanzierung, ausgerichtet auf produktionslastige Unternehmen, bieten wir auch die Einkaufsfinanzierung an, die speziell auf die Ansprüche von Händlern gebrauchter Maschinen und Anlagen zugeschnitten ist. Neben der reinen Liquiditätsbereitstellung stehen wir unseren Kunden mit unserem Knowhow und vor allem unseren umfangreichen Kontakten in diesem Bereich zur Seite.“ So kann der Händler vom Maturus-Netzwerk profitieren und erweiterte Verkaufsmöglichkeiten nutzen. Dabei punktet Maturus Finance mit einem verbindlichen Projektablauf: Nach Vorstellung des Projekts erhält der Händler innerhalb von drei Tagen eine Finanzierungszusage. Bereits am vierten Tag wird die Rechnung bezahlt. Voraussetzung für die Realisierung eines solchen Projektes ist, wie ein Händler logistisch und personell aufgestellt ist. „Es kommt weniger auf die Größe des Betriebes an. Im Fokus stehen mittelständische Händler, die ein eigenes Lager verwalten und über die fachlichen und personellen Möglichkeiten verfügen, für eine fachgerechte Demontage und Montage der Maschinen und Anlagen sowie deren sicheren Transport zu sorgen“, so Christoph Kleinfeld.

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 Produkti-

onsunternehmen, 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 Tausend EUR (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: stieglер@maturus.com