

Pressemitteilung:

Sale & Lease Back: Liquiditätsbeschaffung in der Restrukturierung

(Hamburg, 25. März 2014) 2013 erreichte die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen mit 25.995 Fällen einen historischen Tiefststand. Dieser Trend setzt sich nach Einschätzung des Kreditversicherers Euler Hermes auch in den nächsten Jahren fort. Doch das gilt nicht für alle Branchen. Kleine und mittelständische Unternehmen der Logistik-, Druck- und Baubranche sind besonders gefährdet. Generell gilt für mittelständische Unternehmen: Zeichnet sich eine wirtschaftliche Schieflage im Unternehmen ab, gilt es frühzeitig zu reagieren, da sich die Handlungsoptionen mit fortschreitendem Krisenprozess deutlich verringern.

Gestärkt aus der Krise durch erfolgreiche Neuausrichtung

Häufig wird die Insolvenz eines Unternehmens mit unternehmerischen Scheitern gleichgesetzt. Dabei kann sie, bei der geregelten Durchführung eines Insolvenzverfahrens – besonders nach dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) – die Chance für eine Neuausrichtung sein. Eine wichtige Voraussetzung für ein Verfahren in Eigenverwaltung oder in der speziellen Form des Schutzschirmverfahrens ist, dass das Verfahren nicht von vorn herein aussichtslos ist. Viele Firmen, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, verfügen über einen gesunden operativen Kern und wirtschaftliches Potential, das nicht erkannt oder nicht nutzbar gemacht wurde. Der Faktor Zeit spielt bei Anzeichen einer Krise oft eine entscheidende Rolle, um mögliche Optionen einer Sanierung zu prüfen. Je nach aktueller Situation und den entsprechenden Gegebenheiten kann eine gerichtliche oder außergerichtliche Sanierung der passende Ansatz sein. Zunächst sollten die Ursachen analysiert und entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden. In der Regel ist externe Unterstützung nötig, um komplexe Prozesse umzusetzen. Diese betreffen die strategische Ausrichtung sowie die Optimierung der Prozesse und Strukturen des Unternehmens. Dazu wird jedoch genügend Liquidität für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes sowie die Realisierung der wirtschaftlichen Gesundung des Unternehmens benötigt. Laut einem Bericht des Focus endet jedes dritte Eigenverwaltungs- und Schutzschirmverfahren in einer regel-

ten Insolvenz, da durch zu spätes Handeln notwendige Ressourcen, wie Mitarbeiter oder Kapital, nicht mehr zur Verfügung stehen. Spätestens bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens schneiden Gläubiger das Unternehmen von der Zufuhr finanzieller Mittel ab. Auch bei außergerichtlichen Sanierungen ist die Sicherung der Liquidität eine Herausforderung. Banken bewilligen in Krisenphasen kaum zusätzliche Kredite oder begleiten Restrukturierungsprozesse. Daher müssen andere Finanzierungsmodelle gefunden werden, um neue Liquidität zu generieren. Gerade Produktionsunternehmen können im Rahmen einer Sale & Lease Back-Finanzierung stille Reserven im Unternehmen heben und frische Liquidität schaffen. „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. „Diese Maschinen werden beim Sale & Lease Back verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital freigesetzt und die notwendige Liquidität für Restrukturierungsmaßnahmen verfügbar gemacht,“ so von der Goltz weiter.

Ablauf einer Sale & Lease Back-Finanzierung

Doch wie läuft dieses Verfahren ab? „Für eine erste Einschätzung genügt ein detaillierter Anlagespiegel“, berichtet von der Goltz. „Wir können dann angeben, über welche Reserven ein Unternehmen verfügt.“ Sind ausreichend werthaltige Maschinen oder Anlagen für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens der Firma. Nach Abgabe eines indikativen Angebots durch den Finanzierungspartner und dessen Annahme, erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort in der Firma, welches die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages bildet. Anschließend müssen seitens des Unternehmens verschiedene Unterlagen eingereicht werden. Bei einem Insolvenzverfahren sind zusätzliche Absprachen mit dem Insolvenzverwalter nötig, sowie entsprechende Sicherheitenfreigaben durch absonderungsberechtigte Gläubiger aus Raum- oder Einzelsicherungsübereignungsverträgen, Zubehörhaftung, Vermieterpfandrecht o.ä. Nach Eingang aller Unterlagen sowie der Zustimmung zum Abschluss des Kaufvertrages seitens Sachwalter, eigenverwaltenden Schuldner oder einem Gläubigerausschuss, steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Das Unternehmen verkauft seinen gebrauchten Maschinen- und Anlagenpark an die Maturus Finance und least die Maschinen im gleichen

Zug wieder zurück. Dabei können die Maschinen während des ganzen Prozesses direkt und ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis zur Valutierung etwa sechs bis acht Wochen.

Besonderheiten des Finanzierungsmodells

Durch den Verkauf der Maschinen und Anlagen wird frische Liquidität für das Unternehmen geschaffen, zum Beispiel für die Umsetzung von Sanierungsprozessen. Es erfolgt zudem keine Bilanzverlängerung durch die Leasingverpflichtungen. Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können in der Regel fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden. Während bei den meisten Anbietern von Sale & Lease Back die Bonität des Unternehmens eine zentrale Rolle spielt, steht diese bei Maturus Finance nicht im Vordergrund und kann deshalb auch in der Restrukturierung angewendet werden. Im Fokus steht die Werthaltigkeit und Fungibilität der anzukaufenden Maschinen und Anlagen.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com .

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 ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) angeboten.

Pressekontakt für weitere Informationen:

Maturus Finance GmbH

Brodstrangen 3-5

20457 Hamburg

(c/o contura marketing GmbH)

Ilka Stiegler

Telefon: 01727779661

E-Mail: stiegler@maturus.com

