

Pressemitteilung:

Trotz guter Geschäftslage wird zu wenig investiert

(Hamburg, 05. Juni 2014) Nach aktuellen Prognosen schauen mittelständische Unternehmen in diesem Jahr positiv in die Zukunft und rechnen mit weiterhin wachsenden Umsätzen im In- und Ausland. Der Wettbewerbsdruck steigt jedoch durch die Liberalisierung des Welthandels und die globale Verflechtung der Absatzmärkte von Jahr zu Jahr weiter an. Um sich auch langfristig am Markt behaupten zu können und erfolgreich zu sein, müssen mittelständische Unternehmen zukünftig stärker in die Modernisierung von Techniken und Anlagen investieren - so das Kernergebnis der Mittelstandstudie "UnternehmerPerspektiven der Commerzbank AG, welche im Frühjahr 2014 erschienen ist. Die Umsetzung von Investitionen in mittelständischen Unternehmen scheitert jedoch immer häufiger an der Finanzierung, was zum einen am fehlenden Eigenkapital und zum anderen am Misstrauen der deutschen Mittelständler gegenüber Fremdkapitalgebern – vor allem seit der Finanzkrise 2008 – liegt. Laut Commerzbankstudie verschenkt der Mittelstand aufgrund fehlender Investitionen so ein enormes Wachstumspotential, vor allem im europäischen Ausland. Dabei gibt es zahlreiche Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung - auch jenseits des klassischen Bankkredits.

Sale & Lease Back schafft finanzielle Spielräume für Investitionen

Sale & Lease oder Buy Back sind Finanzierungsinstrumente, die viele Unternehmer – vor allem in Bezug auf Neuanschaffungen – nicht kennen, da dieser Weg quasi durch die „kalte Küche“ führt. Gegenstand der Finanzierung ist nämlich nicht die Neumaschine, sondern der Bestand an gebrauchten und weitestgehend abgeschriebenen Maschinen. Dieser wird an die Leasing-Gesellschaft verkauft und aus dem Erlös hierfür können die Neuinvestitionen bezahlt werden. So kann schnell und unkompliziert Liquidität generiert werden – selbstverständlich bei durchgehender Weiternutzung der verkauften Maschinen. "Mittelständische Firmen können stille Reserven heben, die im Anlagevermögen gebunden sind und auf dem Wege einer reinen Innenfinanzierung benötigte Liquidität für neue Investitionen erhal-

ten“, so Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. Zwar ist auch Leasing eine Form der Fremdfinanzierung, jedoch kommt es bei der leasingfinanzierten Investition nicht zur Bilanzverlängerung durch den Zufluss von Fremdkapital. Allein in 2013 wurden so Investitionen von rund 48 Milliarden Euro finanziert, wie der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) berichtet.

Der Ablauf

Doch wie funktioniert dieses Verfahren. Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens des Unternehmens. Dies kann entweder im Rahmen der Schreibtischbewertung eines detaillierten Anlagespiegels erfolgen oder eines ggfls. bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Für die Erstellung des Vertrages werden weitere Unterlagen, wie beispielsweise Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken benötigt. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa 6 bis 8 Wochen. Ein wesentlich geringeres Zeitvolumen im Vergleich zum Zeitrahmen einer Kreditentscheidung eines Bankpartners.

Voraussetzungen

Das Unternehmen muss über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügen. Damit eignet sich der Finanzierungsbaustein Sale & Lease Back hervorragend für produktionslastige Unternehmen, wie zum Beispiel der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie etc.. Möglicherweise können auch Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablösewert liegt.

Die Vorteile

Die Vorteile der Finanzierung von Investitionen durch Sale & Lease Back liegen klar auf der Hand: Im Gegensatz zu klassischen Finanzierungspartnern wie Banken richtet sich das Hauptaugenmerk der Maturus Finance

GmbH nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf den tatsächlichen Wert des gebrauchten Maschinenparks. Indem der Unternehmer also die dort schlummernden stillen Reserven heben lässt, eröffnet er sich aus eigener Kraft eine bankenunabhängige und flexible Finanzierungsquelle, die ihm die kurzfristige Tötigung notwendiger Investitionen ermöglicht.

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 in der Regel ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis ca. EUR 5 Mio. (in Einzelfällen auch höher) angeboten.

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