



Nachdem bei einem Zulieferbetrieb für die Automobilindustrie die Fortführung nach einer Insolvenz scheiterte, bot der Verwalter den attraktiven Park an Zerspanungsmaschinen zum Verkauf an. Konkretes Kaufinteresse für das Gesamtpaket zeigte ein metallverarbeitendes Unternehmen aus der Region, dessen Geschäftsführer den Plan verfolgte, einen Teil der Maschinen in die eigenen Produktionslinien bzw. Fertigungsprozesse zu integrieren und den anderen Teil weiter zu veräußern.

Für den Insolvenzverwalter war der Verkauf als Ganzes attraktiver als ein Verkauf in diversen Einzelpaketen – zumal der Kaufpreis stimmte. Der Unternehmer wiederum wusste, dass er für die Finanzierung eines solchen Asset Deals mit anschließender Teilveräußerung seine Hausbank nicht gewinnen können wird. Entsprechend griff er auf seine positiven Erfahrungen zurück, die er mit alternativen Finanzierungslösungen, insbesondere mit Asset Based Finance-Strukturen, gemacht hatte. Aus diesem Kontext war ihm Maturus Finance als zuverlässiger Partner bekannt, die er umgehend in seine Pläne einbezog.

Nachdem Maturus gerade das neue Produkt „Asset Based Credit“ auf den Markt gebracht hatte, lag schnell eine passende Lösung für den Fall in Form eines Vermittlungsangebots für ein besichertes Darlehen mit 12monatiger Laufzeit auf dem Tisch.

Die von Seiten Maturus mitwirkenden Experten für die Bewertung von gebrauchten Maschinen konnten das Vorhaben zügig prüfen und kamen zu dem Ergebnis, dass die zu erwerbenden Maschinen vom Wert her als Sicherheit für den voll zu finanzierenden Kaufpreis ausreichten.

Mit diesem belastbaren Finanzierungsangebot für das Gesamtpaket ging der Unternehmer ins Bieterverfahren und erhielt den Zuschlag für einen Großteil des Maschinenparks. Nach

Zustimmung durch den Gläubigerausschuss ging es rasch an die Umsetzung der Finanzierung, sprich, die Maschinen wurden von unabhängigen Gutachtern bewertet und das Projekt bei der Partnerbank von Maturus vorgestellt. Dafür war neben der beschriebenen Asset-Prüfung der normale KYC (Know-your-Customer) Prozess sowie eine Bonitätsprüfung des Erwerbers zu durchlaufen.

Fazit: der Unternehmer hat im Rahmen dieses Asset Deals „zwei Fliegen mit einer Klappe“ erschlagen: zum einen erwarb er für sein eigenes Unternehmen hochwertige, neuere Maschinen, mit denen er die Produktionskapazitäten und -abläufe verbessern konnte, zum anderen konnte er die nicht selber benötigten Maschinen an sein umfangreiches Netzwerk von strategischen Partnerunternehmen und Händlern, mit einer attraktiven Handelsmarge versehen, weiterveräußern. Mit Maturus hatte er einen Finanzierungspartner zur Seite, der den gesamten Deal passgenau für ihn strukturieren und umsetzen konnte.

„Von Unternehmern - für Unternehmer“ könnte man die Entwicklung von Maturus seit 2005 beschreiben und das Beispiel oben zeigt, wie durch unternehmerisches Denken & Handeln Produktionskapazitäten erhalten und Opportunitäten genutzt werden können.