

Pressemitteilung:

Wieder mehr Unternehmen in finanzieller Schieflage

(Hamburg, 19. Juli 2018) Digitalisierung, Handelsstreit und eine verhaltene Konjunktur der Euro-Zone: Das Fahrwasser für Unternehmen ist derzeit alles andere als ruhig. Kaum verwunderlich also, dass sich Banker laut aktuellem Restrukturierungsbarometer des FINANCE-Magazins und des Beratungshauses Struktur Management Partner (SMP) wieder verstärkt mit Unternehmenskrisen konfrontiert sehen. Die 160 an der Umfrage teilgenommenen Restrukturierungsexperten rechnen sogar mit einem weiteren Anstieg. Nachdenklich stimmt, dass 52 Prozent von ihnen laut eigener Aussage erst einbezogen werden, wenn sich die Liquiditätskrise kaum noch bewältigen lässt. Der Handlungsspielraum für den Unternehmer ist dann bereits stark eingeschränkt – die finanziellen Reserven sind aufgebraucht. Schlimmer noch: Oft gibt es bereits Rückstände bei Krankenkassen oder Sozialabgaben, die Kreditlinien sind ausgeschöpft und die Außenstände sind hoch. Dringend benötigte Sanierungsmaßnahmen wurden vom Unternehmer meist immer wieder verschoben, Lage und Stimmung schwanken zwischen Ratlosigkeit, Abtauchen und die Krise doch noch verleugnen.

Einstige Vorzeigebereiche häufiger in Schwierigkeiten

Besonders hoch ist die Zahl der Restrukturierungsfälle im Wirtschaftszweig „Handel und E-Commerce“. Gerade über dem stationären Handel schwebt die Digitalisierung wie ein Damoklesschwert. Auf dem zweiten Platz im Branchenvergleich folgt Fahrzeugbau und -zubehör. Hier sind es vor allem die Machtkämpfe zwischen den großen Autobauern und ihren Zulieferbetrieben, die Liquiditätsengpässe heraufbeschwören können. In der Branche hört man immer wieder von extrem langen Zahlungszielen oder von Abnahmezusagen, die dann doch nicht eingehalten werden. Doch auch im unerschütterlich wirkenden Maschinen- und Anlagebau sind wieder häufiger Sanierungen notwendig. Die Erfolgsaussichten dafür haben sich jedoch im Vergleich zur vorherigen Umfrage etwas eingetrübt. Nur noch 39 statt 42 Prozent der befragten Banker konnten ein Mehr an erfolgreichen Marktrückführungen feststellen. Zudem ist der Anteil der Restrukturierungsexper-

ten, die einen Anstieg von Insolvenzen wahrnehmen, von 11 auf 14 Prozent angewachsen. Die Gefahrenlage für Unternehmen spitzt sich mit Blick auf die eingeführten US-Strafzölle und die schwächelnde europäische Konjunktur weiter zu und auch die steigenden Renditen am Anleihemarkt sowie die am Horizont aufziehende Zinswende können diese Entwicklungen begünstigen.

Finanzierung im Krisenfall schwierig

Die Finanzierung im Krisenfall schätzen 29 Prozent der Restrukturierungsexperten als schwierig oder sehr schwierig sein. Alarmierend ist dabei, dass 53 Prozent der Befragten angeben, Banken würden mehr dazu neigen, Abschreibungen hinzunehmen, als weiter zu finanzieren. 44 Prozent befürchten zudem weiteren Personalabbau in ihrer Restrukturierungsabteilung – ein zusätzliches schlechtes Vorzeichen für die Begleitung bei künftigen Krisenfällen. „Den Banken sind bei Krisenengagements die Hände gebunden“, bestätigt Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Sie haben strenge Auflagen und kaum Möglichkeiten, Sanierungsphasen mit frischen Mitteln zu begleiten. Alternative Modelle, die bonitäts- und bankenunabhängig funktionieren, können so zu einem wahren Rettungsanker für Unternehmen werden. Factoring oder Sale & Lease Back sind zum Beispiel Finanzierungsansätze, die häufig in Restrukturierungen oder sogar der Insolvenz zum Einsatz kommen.“ Sale & Lease Back ist vor allem für produzierende Unternehmen geeignet, wird aber auch in der Baubranche oder der Transportlogistik angewendet. Der Fokus liegt bei dieser Finanzierungsform auf den Objekten – sie ist demnach für alle Betriebe interessant, die über einen umfangreichen gebrauchten Maschinenpark verfügen, der mobil ist, werthaltig und beliebig einsetzbar. Im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung lassen sich die im Maschinenpark gebundenen finanziellen Mittel heben. Finanzexperte Carl-Jan von der Goltz beschreibt das Modell näher: „Wir kaufen nach entsprechender Bewertung die Maschinen an und zahlen den Kaufpreis auf das Unternehmenskonto aus. So erhält der Betrieb zusätzliche Liquidität, die dann zum Beispiel für die Optimierung des Geschäftsbetriebes zur Verfügung steht.“ Die Produktion kann währenddessen ohne Unterbrechung weitergehen, denn das Unternehmen least die Objekte direkt im Anschluss des Verkaufes zurück.“

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ kostenlos heruntergeladen werden

Kurzprofil Maturus Finance GmbH

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungs-gesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produkti-onsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternati-ven zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmeri-schen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab ei-nem Volumen von 300 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis 15 Mio. EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.

Pressekontakt

Maturus Finance GmbH

Brodschragen 3-5

20457 Hamburg

(c/o ABG Marketing GmbH & Co. KG)

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stiegler@maturus.com