

## Whitepaper zeigt: Dem Mittelstand droht bei erneuter Finanzkrise der Verlust gewohnter Kreditpartner

Finanzkommunikation  
& Finanzierung

**Aufgrund der aktuellen Wirtschaftsflaute halten Beobachter eine erneute Krise wie Ende der 2000er Jahre für durchaus realistisch. Doch was würde das für den Mittelstand und seine Finanzierung bedeuten? Dieser Frage sind der FINANCE Think Tank Corporate & Banking, Taylor Wessing, Struktur Management Partner und eine Reihe anderer Vordenker wie Maturus Finance nachgegangen – im Whitepaper „Finanzierung im Abschwung – eine Analyse der kommenden Krise“<sup>1</sup>. Die Experten weisen darin unter anderem darauf hin, dass die Banken derzeit viel Geld in IT, Regulatorik und den Umbau ihrer Geschäfte stecken müssten. Zudem gäbe es Nachwuchsprobleme in vielen Sanierungsabteilungen und neue Bilanzierungsregeln. Aus diesen und weiteren Gründen könnten viele Hausbanken ihren Kunden im Angesicht einer potenziellen Wirtschaftskrise wohl nicht lange zur Seite stehen. Strauchelt ein Unternehmen, müssten bestehende Darlehen im Rahmen der Risikovermeidung früh abgeschrieben werden. Oft geschehen solche Verkäufe an internationale Finanzinvestoren, die sich hohe Renditen von den notleidenden Krediten versprechen.**



### Mittelständler verlieren gewohnte Optionen

„Das Whitepaper prognostiziert eine bedenkliche Entwicklung. Denn ist eine Hausbank gezwungen, den Kredit eines mittelständischen Kunden zu veräußern, wechselt nicht einfach nur ein Darlehen den Finanzierer. In so einer Situation verliert das Unternehmen auch die vertraute, oft über Jahre gewachsene Beziehung zum Finanzierungspartner“, sagt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance. Verschärft würde die Situation dadurch, dass kriselnden Unternehmen der Kapitalmarkt faktisch nicht zur Verfügung stehe. „Schon heute ist es oft so, dass Mittelständler in Sondersituationen, die keine Top-Bonität besitzen, kaum Aussichten auf ein neues Bankdarlehen haben. Viele Banken sind durch die strengen Regularien längst komplett auf Risikovermeidung eingestellt“, so von der Goltz. Eine weitere Vorhersage des Whitepapers: Rettungsinstanzen wie Förderbanken würden Unternehmern in einer möglichen kommenden Wirtschaftskrise nicht zur Seite stehen können. Und selbst bei Hoffnungsträgern wie Debt-Fonds, die in letzter Zeit verstärkt auf den deutschen Markt drängten, sei alles andere als klar, ob sie eine Notfalloption wären. Nur wenige dieser Finanzierer könnten tatsächlich Restrukturierungen unterstützen. Außerdem erwarteten sie bei ihren Investments hohe Renditen.

### Alternativen gewinnen an Bedeutung

Die Studie zeigt aber auch einen Lichtblick auf, denn im Gegensatz zur letzten Finanzkrise stünden heute eine ganze Reihe alternativer Modelle bereit. Und sie fänden immer größere Akzeptanz beim Mittelstand. Zu diesen Finanzierungsmodellen zählt auch das von Maturus Finance angebotene Sale & Lease Back (SLB). „Wir sind seit Jahren ein beständiger und konsequenter Partner für produzierende Unternehmen. Gerade in Sondersituationen und Phasen nicht optimaler Bonität halten wir zu den Betrieben, hören zu und bieten Lösungen“, so von der Goltz. Wie unterstützt Sale & Lease Back Unternehmen in Sondersituationen? „Das ist leicht erklärt: Ein produzierender Mittelständler verkauft seine werthaltigen, mobilen und fungiblen Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugparks an einen Finanzierer wie Maturus Finance und least sie sofort wieder zurück. So wird im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gebundenes Kapital freigemacht und in frische Liquidität verwandelt“, beschreibt von der Goltz. Die Mittel stünden kurzfristig zur Verfügung, denn der Prozess dauere in der Regel nur wenige Wochen. Zudem kann während des gesamten SLB-Ablaufs ohne Unterbrechung weiterproduziert werden.



Carl Jan Frhr v. der Goltz anlässlich unserer Veranstaltung im Okt. 2016

### Über Maturus Finance

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege der Unternehmensfinanzierung. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen.

Weitere Informationen zu Sale & Lease Back unter: [www.maturus.com](http://www.maturus.com)

***"Das Sale & Lease Back-Verfahren kann Unternehmen in Phasen nicht optimaler Bonität unterstützen. Dadurch wird in einem, in der Regel nur wenige Wochen dauernden, Prozess gebundenes Kapital freigemacht und in frische Liquidität verwandelt."***

*(Carl Jan von der Goltz)*