



WIE SANIERUNGSBERATUNG HAND IN HAND MIT
ALTERNATIVER FINANZIERUNG MITTELSTÄNDISCHER
UNTERNEHMEN IN SONDERSITUATIONEN EINE
NEUE PERSPEKTIVE GEBEN KANN

Heidelberg, 20. September 2024



- Familienunternehmen, gegründet 1985
- 170 Mitarbeiter, € 27M Umsatz
- Spezialist für präzisen Kunststoffspritzguss in den Bereichen Automotive, Kosmetik, Medizinaltechnik und Elektrotechnik
- Über Jahre anhaltende Ertragsschwäche sowie zusätzlich allgemein steigende Rohmaterial- und Energiepreise
- Fortgeschrittene Liquiditätskrise
- 5 Finanzierungspartner
- Beauftragung eines Sanierungsgutachtens nach IDW S6 und Einsatz eines Sanierungsgeschäftsführers
- Zeitraum: Mai 2023 bis Februar 2024

*„Alles passiert zur richtigen
Zeit. Sei geduldig und vertraue
dem Prozess.“*

(Harvey Specter, Suits)

... oder wieso für uns Sale-and-Lease-Back in
den wenigsten Fällen isoliert und kurzfristig
zum Einsatz kommt...

„Ich habe eine Idee. Wir könnten es versuchen, auf eine andere Weise zu machen, eine, die sicherer ist.“

(Dr. Ian Malcolm, Jurassic Park)

... oder wieso für uns Sale-and-Lease-Back im vorliegenden Fall die ideale Maßnahme darstellte...

„Es ist nicht die Frage, ob du die richtige Wahl triffst, sondern wie du dich entscheidest, mit deiner Wahl zu leben.“

(Christoph, Truman Show)

... oder weshalb bei Sale-and-Lease-Back der Teufel oftmals in der Bilanz steckt...

*„Glaubt nicht alles, was ihr seht
– vor allem, wenn es eine
Tabelle oder ein Diagramm ist.“*

(Homer Simpson, Die Simpsons)

... oder wieso wir keinem Wertgutachten
mehr trauen, das wir nicht selber ~~gefälscht~~
geprüft haben...

*"Ich mache ihm ein Angebot,
das er nicht ablehnen kann.,,"*

(Don Vito Corleone, Der Pate)

... oder wie man beim Sale-and-Lease-Back
die Braut wirklich hübsch machen kann...

„Man gewinnt etwas, verliert was, aber man kämpft weiter.“

(Gordon Gekko, Wall Street)

... oder wieso die Freigabe der
Zubehörhaftung auch einen Preis hat (und
an dieser Stelle fast schon zu spät kommt)...

„Der beste Weg, einen guten Eindruck zu machen, ist, sich als Teil eines Teams zu zeigen, dem man vertraut.“

(Roger „Verbal“ Kint, Die üblichen Verdächtigen)

... oder wieso wir auch den neuen Finanzierungspartner von Anfang an und uneingeschränkt auf die Reise mitnehmen...

Entweder werden wir einen Weg finden oder wir machen einen!

Hannibal

ASSET-BASED FINANCE

Wir finanzieren Ihre Zukunft!

MATURUS
FINANCE GMBH

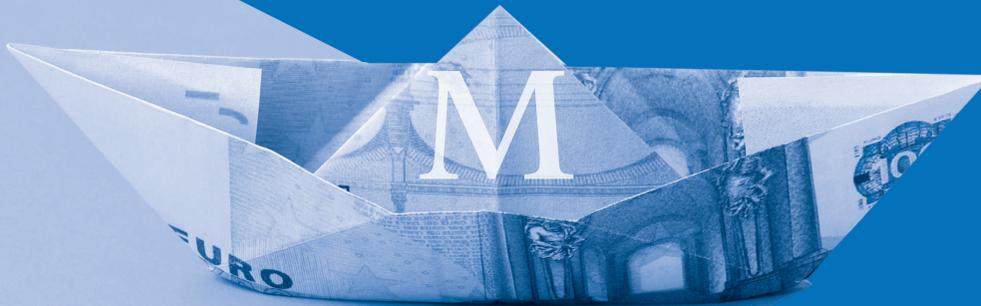
Maturus bietet seit über 15 Jahren objektbasierte Finanzierungslösungen für den Mittelstand an und ist damit der deutsche Pionier in diesem Marktsegment.



MATURUS
FINANCE GMBH

Unsere Produkte:

- Sale & Lease / Buy Back
- Asset Based Credit



Während für Banken regelmäßig die Bonität im Vordergrund steht, legen wir bei Maturus das Augenmerk auf die Werthaltigkeit des mobilen Anlage- und Umlaufvermögens in Form eines Maschinen- oder Fuhrparks, eines Rohstoff- oder Handelswarenlagers (B2C), einer Immobilie oder von Sachwerten.

Objektbasiert, bonitätsunabhängig

Unternehmen haben den unterschiedlichsten
Finanzierungsbedarf für verschiedenste Anlässe.
Maturus bietet bankenunabhängig objektbasierte,
massgeschneiderte Finanzierungslösungen –
schnell, flexibel und mit unternehmerischem Gespür.

MATURUS
FINANCE GMBH

**Opportunity
Finance**



Anlässe

- Sanierung / Restrukturierung
- Überbrückung von Liquiditätsengpässen
- Ablösung von Bankverbindlichkeiten bzw. anderen bestehenden Finanzierungen
- Finanzierung von Nachfolgesituationen (MBO/MBI)
- Finanzierung des Erwerbs aus der Krise oder Insolvenz
- Finanzierung in der Insolvenz über Vergabe echter Massendarlehen
- Vorfinanzierung von Aufträgen im Rahmen des Wachstums nach einer Krise
- Auftragsvor- bzw. Wachstumsfinanzierung
- Aufbau Warenbestände für verbesserte Lieferfähigkeit
- Venture Debt für assetlastige Start Ups
- Abdeckung saisonaler Spitzen im Handelsgeschäft

Bei dieser Form der Finanzierung wird das mobile Anlagevermögen eines Unternehmens in Form von dessen Maschinen- und/oder Fuhrpark an die Maturus Finance verkauft und zur weiteren Nutzung direkt zurückgeleast oder -verkauft. Je nach Bedarf kann dies auf dem Weg der Teil- oder Vollamortisation erfolgen.

MATURUS
FINANCE GMBH



Sale & Lease / Buy Back

Sale & Lease / Buy Back

MATURUS
FINANCE GMBH

Zielkunden:

Mittelständische, produzierende Unternehmen im Umsatzbereich zwischen € 10 und 200 Mio. mit akutem Liquiditätsbedarf in Höhe von € 0,5 bis 20 Mio.

Assetkriterien:

Gebrauchte, werthaltige, zweitmarktfähige Produktionsmaschinen bzw. schwere Fuhrparks.
Keine Spezialmaschinen bzw. Eigenbauten,
keine Immobilien.



Asset Based Credit in Form von kurzfristigen Darlehen mit Laufzeiten von 6-24 Monaten, besichert mit Assets aus dem Anlage- und Umlaufvermögen: die individuelle Lösung, um im Unternehmen gebundenes Kapital schnell und effizient in frische Liquidität zu wandeln.

MATURUS
FINANCE GMBH



Asset Based Credit

Asset Based Credit

MATURUS
FINANCE GMBH

Zielkunden:

Mittelständische Produktions- und Handelsunternehmen mit Liquiditätsbedarf in Höhe von € 0,3-5 Mio.

Assetkriterien:

werthaltige, zweitmarktfähige Produktionsmaschinen, marktgängige Rohstoffe (Commodities), Handelswaren (B2C), Immobilien und Sachwerte (Kunst, Oldtimer, Uhren etc.).

Assets und Erfahrung nutzen, Liquidität und Zeit gewinnen!

Heinrich Mittag
-Leiter Vertrieb-

mittag@maturus.com
T +49 152 020 90 847

■ Brodschranzen 3 - 5
D-20457 Hamburg

■ Zelinkagasse 10
A-1010 Vienna

www.maturus.com

MATURUS
FINANCE GMBH