

Pressemitteilung

## **Finanzierungspartner für schwierige Zeiten gefragt**

(Hamburg, 21. Dezember 2021) Der Wirtschaftsaufschwung verschiebt sich weiter: So senkte etwa das ifo-Institut seine aktuelle Prognose für 2022<sup>1</sup> um 1,4 Prozentpunkte auf 3,7 Prozent BIP-Wachstum. Die vierte Coronawelle und die Lieferengpässe bremsen die deutsche Wirtschaft weiter spürbar aus, heißt es. Nach ifo-Erhebung<sup>2</sup> leiden über 74 Prozent der Industrieunternehmen unter den Engpässen bei Rohstoffen und Vorprodukten. Am stärksten trifft es die Bekleidungshersteller – hier sind fast 90 Prozent der Unternehmen betroffen. Dicht darauf folgen die Automobilindustrie und der Maschinenbau mit über 88 beziehungsweise mehr als 86 Prozent Betroffenen. „Nach den jüngsten Entwicklungen müssen wir leider von einem erneut sehr harten Corona-Winter für die Unternehmen ausgehen. Nicht wenige Mittelständler werden zum wiederholten Mal Schwierigkeiten mit ihrer Liquidität bekommen“, sagt Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter von Maturus Finance.

### **Händler: zwischen leeren Regalen und überfüllten Lagern**

Doch nicht nur die Industrie steht vor Herausforderungen. Der Handel ächzt ebenso unter den Engpässen, wie das ifo-Institut<sup>3</sup> ermittelte. So klagten im November annähernd 78 Prozent der Händler, dass bestimmte Waren wie Spielzeug oder Fahrräder nicht geliefert werden könnten. Im Vormonat waren es noch 60 Prozent.

Eine Folge der andauernden Corona-Pandemie und eine Belastung für die liquiden Mittel ist zudem die gestiegene Kapitalbindungsdauer der Einzelhändler. So hat eine PwC-Studie<sup>4</sup> ergeben, dass diese seit 2016 im Schnitt auf 25 Tage angestiegen ist. Dabei zeigen sich allerdings erhebliche Unterschiede zwischen den Bereichen. So liegt die Kapitalbindungsdauer bei Bekleidung, Accessoires und Luxusgütern bei 155 Tagen – im Lebensmittelsektor sind es hingegen nur sieben Tage und im Online-Bereich gibt es sogar ein Minus von sechs Tagen. „Während der Online-Handel also mit Auslieferungen oft nicht mehr nachkommt, wachsen bei vielen stationären Händlern die Lagerbestände an bestimmten Waren. Lange Kapitalbindungsdauern sind dabei meist gleich eine mehrfache

---

<sup>1</sup> <https://www.ifo.de/node/67014>

<sup>2</sup> <https://www.ifo.de/node/66594>

<sup>3</sup> <https://www.ifo.de/node/66612>

<sup>4</sup> <https://www.pwc.de/de/pressemitteilungen/2021/nachwehen-der-corona-pandemie-die-kapitalbindungsdauer-im-handel-steigt.html>

Belastung für die Liquidität, denn die vermehrte Lagerhaltung verursacht zusätzliche laufende Kosten. Hier kann mit einem Finanzierungsansatz wie Asset Based Credit allerdings eine Lösung zur Überbrückung der angespannten Situation geschaffen werden“, so von der Goltz.

### **Objektbasierte Ansätze helfen durch die schwierige Zeit**

Die besagte Finanzierung erlaubt es, sowohl Anlage als auch eine ganze Bandbreite an Umlaufvermögen zur Kreditbesicherung einzusetzen. Im Zuge eines Asset Based Credit können Waren- und Rohstofflager oder Sachwerte als Sicherheiten eingesetzt werden. Maschinen, Anlagen oder Immobilien sind ebenfalls denkbar. Dadurch ergibt sich die Möglichkeit, Liquiditätsengpässe zu überbrücken, Mittel für die Weiterentwicklung von Prozessen und Geschäftsmodell ins Haus zu holen oder Restrukturierungs- sowie Sanierungsmaßnahmen zu finanzieren.

„Unternehmen werden in der schwierigen Zeit verstärkt auf die Suche nach Partnern mit alternativen Finanzierungslösungen gehen. Für maschinenreiche KMU bieten hier vor allem bonitätsunabhängige Ansätze wie Sale & Lease Back einen Weg“, erklärt von der Goltz. Im Rahmen dieser Lösung verkauft ein Produzent seinen werthaltigen Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrpark und mietet ihn direkt im Anschluss wieder zurück. Dadurch werden oft stille Reserven gehoben und kurzfristig frische Mittel freigemacht. Die so gewonnene Liquidität kann für die aktuell anstehenden unternehmerischen Herausforderungen eingesetzt werden – während der gewohnte Produktionsalltag durch das sofortige Zurückmieten der Assets nahtlos weiterlaufen kann.

**Weitere Informationen unter:** [www.maturus.com](http://www.maturus.com)

Hier gibt es auch das Magazin maturus aktuell mit Beispielen aus der Finanzierungspraxis zum kostenlosen Download.

### **Pressekontakt**

Maturus Finance GmbH  
Brodschangen 3-5  
20457 Hamburg

### **(c/o ABG Marketing GmbH)**

Ina Jahn  
Telefon: +49 351 4377535  
E-Mail: [jahn@abg-partner.de](mailto:jahn@abg-partner.de)

## **Über Maturus Finance**

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

Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 250 TEUR und bis zu 15 Millionen EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von circa 5 Millionen bis 250 Millionen EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 außerdem in Österreich vertreten.