

Pressemitteilung

## **Kein Rückgang der M&A-Deals – trotz niedriger Insolvenzzahlen**

(Hamburg, 28. August 2018) Auf dem deutschen M&A-Markt zeichnet sich ein Trend ab: Die Ergebnisse der aktuellen Accelerated M&A-Studie von Deloitte zeigen eine positive Entwicklung von Unternehmenstransaktionen in Sondersituationen – doch längst nicht für alle Wirtschaftszweige. Branchen, deren Geschäftsmodelle sich ändern müssen oder deren Wertschöpfungsketten sich anpassen, sind risikobehaftet. Dazu gehören der Handel sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie, aber auch die Automotive-Branche. Eine Studie, für die Deloitte 2.600 Vertreter von Private-Equity-Häusern, Insolvenzverwaltern und Kreditinstituten befragte, zeigt, dass diese mit einem Anstieg von M&A-Deals für jene Sparten rechnen. Experten verstehen unter „Accelerated M&A“ die Veräußerung von Vermögensgegenständen, Geschäftsbereichen oder Tochterunternehmen bei Betrieben in Sondersituationen. Oftmals ist der Verkauf die letzte Chance, um die Zahlungsfähigkeit zu erhalten und eine drohende Insolvenz abzuwenden. 77 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass spezialisierte Finanzinvestoren mit Sanierungserfahrung dabei die dominante Investorengruppe sind, mit 48 Prozent folgen strategische Käufer.

### **(Einzel)Handel, Textil- und Bekleidungsindustrie sowie Automotive mit steigenden Transaktionen**

Insbesondere der stationäre (Einzel)Handel steht aufgrund der Digitalisierung vor großen Veränderungen und Herausforderungen. Die Branche ist Spitzenreiter bei den erwarteten Transaktionen aus Sondersituationen in den kommenden zwölf Monaten. Die Textil- und Bekleidungsindustrie liegt auf Platz 2 und hat schon in der Vergangenheit mit steigenden Sanierungsfällen auf sich aufmerksam gemacht. Neue Wettbewerber sowie eine sich stetig ändernde Branchenstruktur erhöhen laut Deloitte-Studie weiter den Druck auf etablierte Anbieter. Große insolvente Marken wie Renè Lezard, Strenesse oder Rena Lange sind prominente Beispiele für den Wandel der

Branche. Nicht verwunderlich ist, dass 53 Prozent der Befragten auch für die Automotive-Branche zunehmende Deals in den kommenden zwölf Monaten erwarten. Dieser Wirtschaftszweig rückt zunehmend in den Fokus, viele Unternehmen werden sich neu erfinden müssen. Erschwerend wirken die Machtkämpfe zwischen den großen Autobauern und ihren Zulieferbetrieben, die oft Liquiditätsengpässe heraufbeschwören. In der Branche hört man immer wieder von extrem langen Zahlungszielen oder von Abnahmezusagen, die nicht eingehalten werden.

### **Bonitätsunabhängige Finanzierung im Krisenfall**

Die Marktgegebenheiten, mit denen Firmen in den oben beschriebenen Branchen kämpfen und die zu verschiedenen Sondersituationen, wie Restrukturierungen oder Sanierungen führen, variieren. Das Ergebnis ist bei vielen gleich – es fehlt die Liquidität für die Umsetzung der Maßnahmen und nicht selten bleibt am Ende nur der Weg in Insolvenz. „Wenn eine Veräußerung von Unternehmensteilen oder der gesamten Firma droht, helfen alternative Finanzierungsmodelle, um dieses zu verhindern“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. Oft fehlt in Krisensituationen die Unterstützung von bisherigen Finanzierungspartnern“, so von der Goltz weiter. „Gerade Banken sind bei diesen Engagements die Hände gebunden. Alternative Ansätze, wie Factoring oder Sale & Lease Back, können jedoch zum Einsatz kommen und die Liquidität stärken.“ Diese Finanzierungsansätze funktionieren bonitäts- und bankenunabhängig, damit sind sie auch ideal für Restrukturierungsprozesse, Sanierungen und sogar den Weg aus der Insolvenz.

### **Stille Reserven heben und Betriebsfortführung sichern**

Sale & Lease Back ist vor allem für produzierende Unternehmen geeignet. 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 Reorganisation des Geschäftsbetriebs zur Verfü-

gung steht.“ Die Produktion kann währenddessen ohne Unterbrechung weitergehen, denn das Unternehmen least die Objekte direkt im Anschluss zurück. „Erfolgt ein Verkauf in unruhigen Zeiten, weil zum Beispiel der Maschinenpark oder die Tochterfirma im Zuge der Neuausrichtung nicht mehr ins Portfolio passen, finanzieren wir oft auch den Kaufpreis mittels einer Sale & Lease Back Lösung“, so von Goltz. Eine erste Einschätzung zur möglichen Kaufpreishöhe ermitteln die Maturus-Experten bereits mittels eines Anlage- und Leasingspiegels.

Weitere Informationen gibt es unter [www.maturus.com](http://www.maturus.com). Dort kann das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ kostenlos heruntergeladen werden

### **Kurzprofil Maturus Finance GmbH**

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem 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](mailto:stiegler@maturus.com)