

Frühling/Sommer 2025

maturus

aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



4 PRAXISFALL
KOLBUS –
Turnaround eines
Weltmarktführers

1

6 EXPERTEN-
MEINUNG
Quo vadis
Wirtschaftsstandort
Deutschland

12 GASTBEITRÄGE
14 Prof. Dr. Robert Simon
und Dr. Stefan Gros

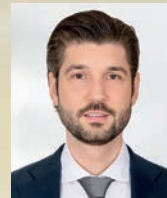
W&P Mergers & Acquisitions



120 MANDATE IN 3 JAHREN.



Insolvenzspezifische Fachkompetenz gepaart mit langjähriger distressed M&A-Prozesserfahrung



Unsere Leistungen:

- M&A-Beratung vor der Insolvenz –
Strategische Planung für nachhaltige Lösungen
- M&A in der Insolvenz (Sell-Side Mandate) –
Erfolgreicher Unternehmensverkauf in der Krise
- Begleitung von Investoren (Buy-Side Mandate) –
Chancen in der Krise nutzen



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Wirtschaftspolitik ist für viele Unternehmer weiterhin eine der größten Hürden. Nicht wenige denken über Standortverlagerungen nach oder haben bereits Nägel mit Köpfen gemacht. Angesichts dessen, welches Potenzial nach wie vor in Deutschland schlummert, sind das verschenkte Chancen. Doch egal, wie jemand zu dieser Thematik steht, ein unverrückbarer Fakt ist: Die hiesige Wirtschaft braucht Impulse. Deshalb ruhen viele Hoffnungen auf der neuen Bundesregierung. Ob allerdings ein milliardenschweres Infrastrukturgpaket allein die Konjunktur wieder aus der Talsohle holen kann, bleibt abzuwarten. Der Mittelstand jedenfalls braucht mehr, er benötigt niedrigere Energiepreise, deutliche Vereinfachungen in Sachen Bürokratie und er benötigt Liquidität.

Um ein Bild der aktuellen Lage zu zeichnen, haben wir für dieses maturus aktuell wieder Experten aus unserem Netzwerk gefragt: Timo Klees, PwC, Kaj Grichnik, Nimbus Investors, Christopher Seagon, WELLENSIEK Rechtsanwälte, und Kai Frömert, FCF. Sie geben Einblicke in die Gebiete Finanzierung, Insolvenzverwaltung, Private Equity und Distressed M&A. Und sie zeigen, worauf es für den Mittelstand und seine Partner momentan besonders ankommt.

Die flauere Wirtschaft setzt aber nicht nur KMU unter Druck – auch Banken halten sich mehr und mehr zurück. Das haben Befragungen wie die KfW-ifo-Kredithürde zuletzt deutlich gezeigt. Dadurch ist es für Betriebe längst unabdingbar geworden, neben dem klassischen Ansatz immer auch Alternativen wie objektbasierte Finanzierungen im Blick zu haben. In unseren Praxisbeiträgen möchten wir

Ihnen Unternehmen vorstellen, die sich genau über solche Ansätze neu aufgestellt haben oder ihr Wachstum damit realisieren konnten. Letzteres war bei der traditionsreichen Prinz-Mayweg Gruppe der Fall, einem Unternehmensverbund, der sich auf Präzisionsstahlbauteile für die Automobilindustrie spezialisiert hat. Unser anderer Praxisbericht bringt Ihnen den Weltmarktführer KOLBUS näher. Der Maschinenhersteller für die Verpackungs- und Druckindustrie konnte dank eines spezialisierten Investors und einer objektbasierten Finanzierung einen erfolgreichen Turnaround vollziehen.

Warum eine Finanzierung nach „Schema F“ heute nicht mehr funktioniert und wie ein strategischer Mix aussehen sollte, schildert Gastautor Prof. Dr. Robert Simon in seinem Beitrag. Im anderen Gastbeitrag erfahren Sie von Dr. Stefan Gros, wie Interim-Management geschickt als Hebel für Neuaufstellung und Transformation genutzt werden kann.

Ich hoffe, wir können Ihnen mit unserem neuesten maturus aktuell wieder wichtige Impulse für die heutige Zeit mitgeben. Bei individuellen Fragen wenden Sie sich gern an unsere Experten.

Herzlichst Ihr

KOLBUS: TURNAROUND EINES WELTMARKTFÜHRERS

KOLBUS hat sich in seiner über 240-jährigen Geschichte auf die Herstellung von Maschinen für die Produktion von Buchdecken und Verpackungen aus Karton und Wellpappe spezialisiert. Daneben betreibt der Maschinenbauer aus Rahden in Nordrhein-Westfalen eine Gießerei, die Gussteile für den Maschinenbau fertigt. Einer der großen Meilensteine in der Historie des Unternehmens war 1962 die erste vollautomatische Buchfertigungsstraße. Die Maschine ermöglichte, 36 Bücher pro Minute zu produzieren, was die Effizienz und Produktivität in der Buchbinderei erheblich steigerte. Diese Technologie war es auch, die KOLBUS zum Pionier und Marktführer im Bereich der Buchfertigung machte und den Grundstein für die weltweite Expansion des Unternehmens legte. Eine weitere wichtige Zäsur erfolgte 2018, als sich der Maschinenbauer entschloss, seine Sparte für Klebebinder- und Buchlinien zu verkaufen. Fortan konzentrierte sich das Unternehmen auf seine heutigen Kernangebote. Mit dieser strategischen Neuausrichtung stärkte es seine Position im wachsenden Markt für Verpackungslösungen und stellte die Weichen für weiteres Wachstum.

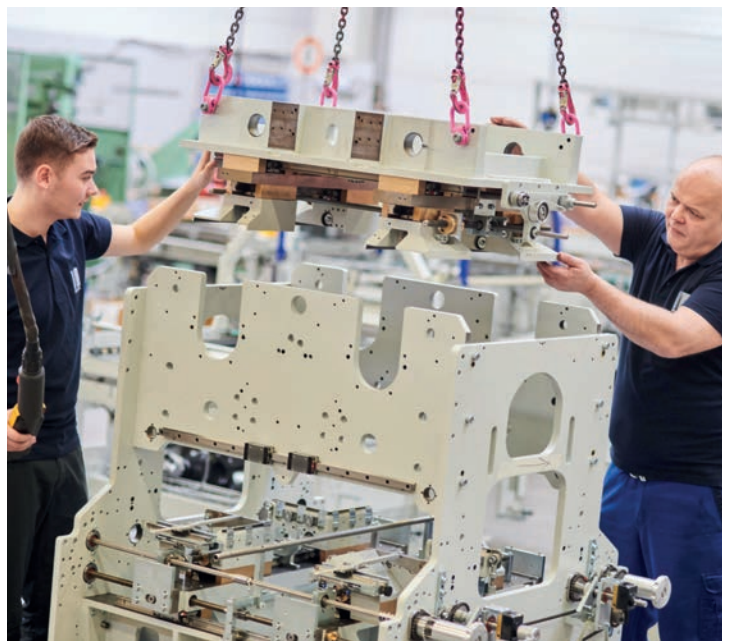
Unternehmensrettung als Geschäftsprinzip

Dennoch geriet KOLBUS zuletzt in eine Schieflage, die maßgeblich von den konjunkturellen Schwierigkeiten sowohl im Bereich Maschinenbau als auch in der Printbranche verursacht wurde. Unter anderem steigender Wettbewerbsdruck, unsichere globale Märkte und der technologische Wandel sorgten dafür, dass der Betrieb zur Sanierung ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragte. Das rief den Investor Max Valier Holding GmbH auf den Plan. „Wir investieren in zukunftsorientierte Industrieunternehmen, die ein hohes Potenzial für Wachstum und Innovation aufweisen, aber in Schwierigkeiten geraten sind. Mit diesen führen wir dann einen Turnaround durch. KOLBUS weckte unser Interesse unter anderem durch die starke Marktdurchdringung sowohl im Buchsektor als auch in der Verpackungsindustrie und das globale Vertriebsnetz sowie die Diversifikation durch die eigene Gießerei“, sagt Rüdiger Nitz, Partner & Technology Manager der Max Valier Holding.

Bewährte Distressed- Finanzierungsoption

Um das Unternehmen zu retten und neu aufzustellen, strebte die Holding einen Kauf über einen Asset-Deal an. Für die Finanzierung besaß der Investor dabei bereits ein bewährtes Set an Optionen. „Für die Akquisitionsfinanzierung und auch um unseren Beteiligungen das nötige Wor-

king Capital für den Neubeginn nach der Krise und das Tagesgeschäft zu ermöglichen, setzen wir auf eine Kombination aus verschiedenen alternativen Ansätzen wie Factoring, Finetrading, Asset Based Lending oder Sale & Lease Back“, so Herr Nitz. Da KOLBUS über einen großen Bestand an werthaltigen Assets verfügt, kam für diesen Fall besonders das Modell Sale & Lease Back (SLB) in Betracht. Deshalb wandte sich der Investor an Maturus Finance als bewährten Hamburger Partner. „Wir hatten in der Vergangenheit bereits drei Projekte gemeinsam erfolgreich absolviert und stehen fortwährend in Kontakt mit Herrn Nitz. Entsprechend freuten wir uns auch bei dieser Anfrage auf ein aussichtsreiches Projekt. Denn KOLBUS besitzt einen umfangreichen und modernen Maschinenpark aus dem Bereich der Metallbearbeitungsmaschinen, etwa zum Drehen, Fräsen und zur horizontalen



Bearbeitung. Außergewöhnlich war zudem eine Fünf-Achs-Portalfräsmaschine für die Großteilmontage“, sagt Normen Reese, Projektmanager Finanzierung & Leasing beim Finanzierungspartner Maturus Finance.

Schnelle Lösung durch den Maschinenpark

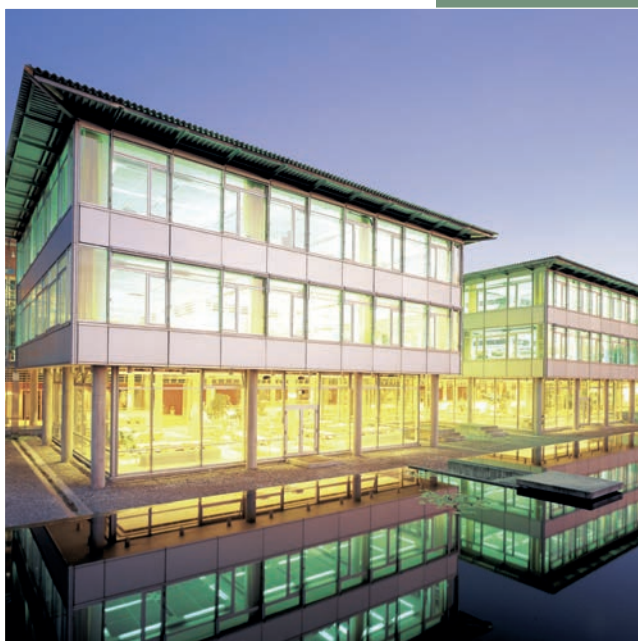
Die Maschinen waren bereits vom ersten Eindruck her gut für den Ankauf, das unmittelbare Zurückmieten und die direkte Weiternutzung durch KOLBUS im Rahmen eines SLB geeignet. Ein Maschinengutachten bestätigte dies später. Hinzu kam die Marktführerschaft und die hohe Reputation des Unternehmens am Weltmarkt. „Wie gewohnt lief der

Finanzierungsprozess über SLB sehr schnell ab. Das ist für eine Übernahme aus der Insolvenz in Eigenverwaltung auch essenziell, denn hier muss der gesamte Ablauf in der Regel in drei Monaten abgeschlossen sein. Im Ergebnis konnten wir das Unternehmen aus seiner schwierigen Lage übernehmen und unter dem neuen Namen KOLBUS Group GmbH einen Turnaround einleiten“, freut sich Rüdiger Nitz. Er hebt dabei noch einmal die Rolle von alternativen Finanzierungen hervor. „Aus unserer Sicht ist die Bedeutung von alternativen Instrumenten in den letzten Jahren massiv gestiegen. Während klassische Bankkredite lange Zeit die Hauptquelle für eine externe Finanzierung darstellten, hat die Diversifizierung der Finanzierungsoptionen zugenommen. So können wir heute durch eine Kombination aus maßgeschneiderten Komponenten deutlich flexibler auf die Finanzierungsbedürfnisse unserer Beteiligungen reagieren.“

Wie geht es für den Maschinenbauer weiter?

KOLBUS hat noch weiteres Potenzial an Demo- und Vorführmaschinen. Dieses kann künftig mit SLB gehoben werden, um beispielsweise den Cashflow zu unterstützen. Laut Rüdiger Nitz gibt es dazu schon Gespräche. Auch

Trotz über 200 Jahren Tradition und weltweitem Renommee geriet der Maschinenbauer KOLBUS in eine Krise. Durch einen spezialisierten Investor und mithilfe eines alternativen, objektbasierten Finanzierungsansatzes konnte das Unternehmen gerettet werden.



wenn neue Maschinen angeschafft werden müssen, hält sich der Investor SLB als eine mögliche Finanzierungsoption offen. Und welchen Weg wird das Unternehmen künftig generell beschreiten? „Bei den Maschinen für die Buchdecken-Herstellung ist KOLBUS als Weltmarktführer gesetzt, hier wird sich kaum etwas ändern. Wir werden aber das Geschäft im Bereich Wellpappe, also Verpackung, weltweit weiter ausbauen. Dazu werden wir das übernommene, globale Vertriebsnetz neu strukturieren und erweitern. Wichtig ist uns auch, die Arbeitsplätze in der Region zu sichern und weiter sozial nachhaltig zu agieren. Nicht ohne Grund sind 90 der 340 KOLBUS-Mitarbeiter Auszubildende“, sagt Herr Nitz mit Blick auf die Zukunft.



RÜDIGER NITZ

Partner &
Technology Manager
Max Valier Holding GmbH
T: +39 335 123 74 74
E-Mail: rn@maxvalier.com
www.maxvalier.com

QUO VADIS WIRTSCHAFTSSTANDORT DEUTSCHLAND?

Wie sich die aktuelle Lage auf die Stabilität, die Krisenanfälligkeit sowie die Finanzierbarkeit von Unternehmen auswirkt? Ganz klar: nicht gut. „Willkommen in der neuen Normalität“, kann ich da nur sagen. Der Markt ist instabil – ebenso wie die Wirtschaft allgemein, die Lieferketten und die politische Lage. Die Zahl der Insolvenzen und der notleidenden Kredite steigt. Das bedeutet konkret: Die Krisenanfälligkeit ist größer geworden; die Finanzierbarkeit schwieriger. Hieß es vor ein paar Monaten noch: „die Hoffnung stirbt zuletzt“, stirbt sie gerade jetzt für manche Unternehmen in Sachen Finanzierung tatsächlich. Zum einen erhöhen Banken ihre durchschnittlichen Kreditmargen, was die Erleichterungen durch gesunkene Leitzinsen konterkariert. Zum anderen müssen Unternehmen bei großen Konsortialfinanzierungen inzwischen mit Vorlaufzeiten von neun Monaten und mehr rechnen: Banken prüfen ihre Kreditnehmer genauer und ihnen fehlen oft (krisen) erfahrene Mitarbeiter.

Gerade Unternehmen in zyklischen Branchen – wie Automobil-, Maschinenbau- oder Bauindustrie, aber auch Einzelhandel und Textilbranche – haben es derzeit schwer, Finanzierer von sich zu überzeugen. Dabei gilt generell: Je abhängiger ein Unternehmen von einzelnen Kunden, Subsektoren, Ländern oder gar Fabriken ist, desto schwieriger gestaltet sich die Finanzierung.

Meine Empfehlung: Unternehmen sollten mindestens neun Monate vor dem geplanten Finanzierungsbedarf aktiv auf potenzielle Geldgeber zugehen. Entscheidend ist, frühzeitig einen realistischen Blick auf das eigene

Unternehmen zu werfen, statt auf eine baldige Besserung der Gesamtsituation zu hoffen. Im nächsten Schritt sollten Systeme implementiert werden, die ein transparentes und Vertrauen schaffendes Reporting ermöglichen und frühzeitig Indikatoren für Krisensituationen anzeigen. Parallel dazu sollte geprüft werden, wie im Unternehmen selbst Liquidität freigesetzt werden kann. Möglichkeiten hierzu bieten die Working-Capital-Optimierung und das „Abwerfen von Ballast“ wie der Verkauf unrentabler Geschäftseinheiten oder nicht benötigter Aktiva.

Um Spielraum zu schaffen und Finanzierungssicherheit zu gewährleisten, ist es zudem essenziell, alle zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente zu prüfen. Insbesondere Factoring und Sale & Lease Back bieten hier Potenzial. Da nicht jede Bank alle Instrumente anbietet, kann Unterstützung durch einen Finanzierungsberater hilfreich sein. Dieser kennt die aktuelle Marktsituation, die relevanten Instrumente, die Finanzierer und deren Präferenzen, etwa für Branchen und Finanzierungsvolumen.

Zusätzlich ist es für Unternehmen unabdingbar, das eigene Rating zu kennen. CFOs sollten sich von ihren Banken erklären lassen, wie dieses zustande kommt und welche Kennzahlen mit welcher Gewichtung einfließen. Wer diese Faktoren kennt, kann sie gezielt verbessern und somit die eigene Bonität optimieren, um auch in einem zunehmend restriktiven Finanzierungsumfeld handlungsfähig zu bleiben.



Consulting,
Finanzierungsberatung

Kai Frömert

Managing Director
Fox Corporate Finance GmbH

Die wirtschaftliche Lage vieler KMU ist angespannt. Um herauszufinden, wie sich die Situation in den kommenden Monaten entwickeln wird, haben wir Fachleute aus den Bereichen Insolvenzverwaltung, Private Equity, Merger & Acquisitions und Unternehmensberatung um ihre Einschätzungen gebeten.

Herausfordernde Zeiten – aber Chancen für den Turnaround

Die derzeitige Wirtschaftskrise unterscheidet sich grundlegend von früheren wie der Dotcom- oder Finanzmarktkrise – sie wird absehbar länger, fundamentaler und strukturverändernder wirken. Denn sie betrifft nahezu alle Wirtschaftsbereiche.

Besonders betroffen sind wieder die Automobil- und deren Zulieferindustrie, aber auch das Metall verarbeitende Gewerbe, die Stahl- und Maschinenbaubranche sowie das Hotel- und Gaststättengewerbe. Außerdem stehen viele Krankenhäuser vor der Insolvenz, und der stationäre Einzelhandel durchläuft einen ebenso massiven Strukturwandel.

In der Folge werden auch Fremdmittelfinanzierungen zunehmend schwieriger: Banken vergeben restriktiver Kredite, Investoren halten sich zurück, und selbst Gesellschafter hinterfragen zunehmend weitere Mittelbereitstellungen. Alternative Finanzierungen gewinnen zwar an Bedeutung, doch auch diese Kapitalgeber agieren zurückhaltend.

Nach zwei Jahren negativer Bruttoinlandsproduktentwicklung bleibt Deutschland auch in diesem Jahr im Krisenmodus: Ein durchdachter „roter Sanierungsfaden für die Volkswirtschaft“ insgesamt fehlt bislang. Während die Staatsverschuldung enorm ansteigt, kämpfen Unternehmen mit stagnierenden oder gar rückläufigen Umsätzen und steigenden Kosten. Das Insolvenzrisiko wächst.

Kann das Blatt noch gewendet werden? Rechtzeitige Planung und krisenerfahrenes Handeln sind jetzt aber für immer mehr Unternehmen das Gebot der Stunde. Diese müssen ihre Liquidität aktiver steuern, finanzielle Spielräume verhandeln, frühzeitig Sanierungsoptionen prüfen und dann auch konsequent umsetzen. Alte Denkmuster gilt es abzulegen: Insolvenz ist keine Niederlage, sondern als Chance zum Neustart zu verstehen. Vor allem gut vorbereitete StaRUG-, Schutzschirm- oder Eigenverwaltungsverfahren bieten Möglichkeiten, tragfähige Strukturen zu sichern und Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen, während der Unternehmer im „Driver Seat“ bleibt.

Die Chancen für einen erfolgreichen Neustart mit den genannten, auf die Unternehmenssanierung ausgerichteten Instrumenten des StaRUGs und der InsO stehen in Deutschland gut: Dies liegt zum einen an einer über Jahre interdisziplinär fortentwickelten und eingespielten Restrukturierungs-Governance zwischen allen Beteiligten (Finanzierern, Gläubigern, Unternehmen und Arbeitnehmern), die durch ein weitgehend ungeschriebenes, aber bewährtes Set an „Do's and Don'ts in der Unternehmenskrise“ ergänzt wird. Zum anderen gibt es im ganzen Land erfahrene Insolvenzverwalter, Berater und CROs, die mit ihrer Expertise den oft komplexen Restrukturierungsprozessen zum Erfolg verhelfen können.



Insolvenzverwaltung

Christopher Seagon

Insolvenzverwalter / Treuhänder

Partner bei Wellensiek
Rechtsanwälte PartG mbB
und Cornelius Treuhand
Holding GmbH & Co. KG

QUOVADIS

In vielen Branchen in Deutschland lassen sich Umsatzrückgänge beobachten – teilweise um 20 bis 30 Prozent (Q1 '25 versus '24). Besonders tangiert dies die Metall- und die Kapitalgüterindustrie, energieintensive Branchen und die Automobilindustrie. Auch die Firmen, die sehr auf Exporte nach China setzten – China baut eigene Fähigkeiten und Kapazitäten für den Weltmarkt auf; meistens überdimensioniert –, dann auf Amerika umschalteten, aber nun von der dortigen Industriepolitik abhängig sind, leiden massiv. Selbst in früher als „sicher“ eingestuften Nischen sollte der Gegenwind nicht unterschätzt werden. Auch Produzenten von Verpackungsmaterialien, Tierfutter oder Fahrrädern stehen unter Druck: Während der Coronapandemie haben diese ihre Kapazitäten erhöht. Inzwischen hat die Kaufbereitschaft in diesen Branchen wieder nachgelassen und die zusätzlichen Kapazitäten sind überflüssig. Außerdem spielt die Kaufethik der Kunden eine immer größere Rolle. Wenn Firmen nicht den ethischen Erwartungen entsprechen, lässt der Kaufwille nach. Ich denke hier nicht nur an Firmen in russischem oder amerikanischem Eigentum, die von Endkunden gemieden werden.

In diesen Krisenzeiten spielt Turnaround Private Equity eine wichtige Rolle für Unternehmen, die in Schieflage geraten sind. Es ist oft die letzte Rettungsboje. Immerhin gibt es dann wenig bis keine gängigen Finanzierungsquellen, auch wenn die Firmen noch über Sicherheiten verfügen, und Strategen sind oft zurückhaltend. Durch gezielte Handlungen und Investitionen können

die Unternehmen stabilisiert werden und wieder aufleben. Es handelt sich dabei um eine Nische. Weniger als fünf Prozent des Kapitals im Private Equity fließt in diese Firmen. Angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung muss das Turnaround Private Equity weiterwachsen, um auch Unternehmen, denen es temporär nicht gut geht, eine Zukunftsperspektive zu bieten. Dafür braucht es mutige Investoren, die bereit sind, in herausfordernde Branchen zu investieren.

In Deutschland ist diese Art von Private Equity (PE) schon gut etabliert. Es gibt zahlreiche Fonds, die auch über gute Referenzen hinsichtlich des Umgangs mit Altgesellschaftern und Mitarbeitern verfügen. Anders sieht es etwa in Frankreich aus. Unternehmen in Schieflage haben in Deutschland wesentlich mehr Möglichkeiten, um sich zu retten.

Damit Unternehmen von Krisen nicht völlig unvorbereitet getroffen werden, ist es entscheidend, ein intelligentes Frühwarnsystem für Umsatzeinbrüche einzuführen. Zudem ist die Kommunikation mit allen Beteiligten – insbesondere dem Betriebsrat und den Mitarbeitern und sogar mit Marktbegleitern – in der heutigen Lage zentral. Ein transparenter Dialog stärkt das Vertrauen und das urdeutsche „Wir-Gefühl“.

Unsere PE-Nische kann einen signifikanten Beitrag für den Weg aus der Krise leisten – sogar, wenn ein Frühwarnsystem nicht ganz funktioniert und eine Insolvenz droht.



Private Equity

Kaj Grichnik
Managing Partner
Nimbus Investors

Distressed M&A

Timo Klees

Partner / Head of M&A
and Corporate Finance
PwC Deutschland



Trotz zunehmender Unsicherheit erwarten wir eine Belebung der M&A-Aktivität 2025. Oder gerade deswegen?

Die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern sich in einer bisher nie da gewesenen Geschwindigkeit. Hierzu tragen auch geopolitische Spannungen und die Energiekrise bei, welche Deutschland als Exportnation und insbesondere den (produzierenden) Mittelstand vor Herausforderungen stellen. Laut PwC Global CEO Survey erwarten über 50 Prozent der deutschen CEOs für 2025 ein drittes Rezessionsjahr in Folge. Anpassungsfähigkeit gewinnt daher für die Unternehmen weiter an Bedeutung.

Dennoch erwarten wir wieder eine Zunahme der M&A-Aktivitäten, also an Unternehmensverkäufen, Fusionen und strategischen Partnerschaften. Insbesondere Finanzinvestoren dürften aufgrund von zwei Nachholeffekten eine aktivere Rolle einnehmen. Einerseits sehen wir einen gewissen Verkaufsdruck in den bestehenden Investmentportfolios, da die Haltedauer bei immer mehr Beteiligungen schon fortgeschritten ist. Dies belegt auch die deutlich zunehmende Anzahl von „Continuation Funds“. Andererseits haben Investoren in den letzten Jahren auf Rekordniveau Kapital eingesammelt, das nun investiert werden muss. Unterstützt werden diese Entwicklungen vom aktuellen Finanzierungsumfeld, da sich die Refinanzierungskosten zuletzt wieder spürbar reduzierten.

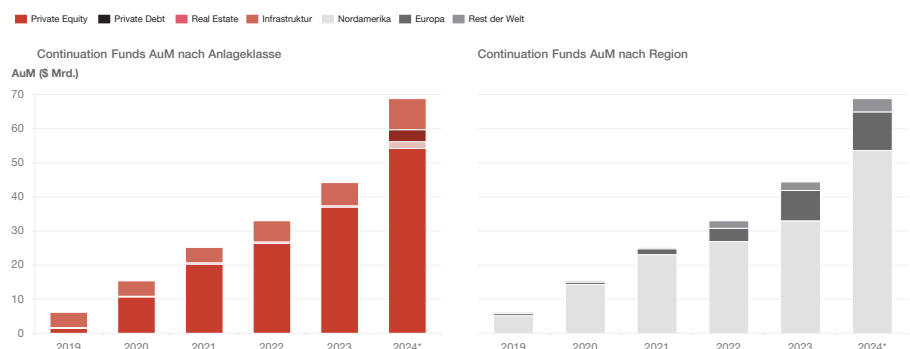
Auch bei Corporates erwarten wir ein Aufleben der M&A-Aktivitäten. Unternehmen erkennen zunehmend, dass strategische Übernahmen oder Allianzen helfen können, höhere Widerstandsfähigkeit sowie Flexibilität gegenüber externen Krisen aufzubauen. Hier hat sich der Schwerpunkt ein wenig verändert, der früher eher auf strategischen Potenzialen und Synergien lag. Insbesondere in unsicheren Zeiten gewinnen M&A-Transaktionen an Bedeutung, da der Fokus oft auf dem Kerngeschäft

liegt und Assets, die nicht zu diesem gehören, überprüft und verkauft werden, um die Kapitalbasis zu stärken.

Die existenzbedrohenden Krisen der letzten Jahre sowie die unsichere politische Lage bringen viele Unternehmen in Sonder- oder gar in „Distressed“-Situationen. Neben Industrien, die von disruptiven Entwicklungen betroffen sind, wie Automotive beobachten wir insbesondere in energieintensiven Branchen – etwa in der Papier- und Stahlindustrie – eine Vielzahl von Krisenlagen und Insolvenzen. Diese Sondersituationen lösen regelmäßige M&A-Aktivitäten aus.

In den letzten Jahren haben wir zudem eine überdurchschnittlich hohe Anzahl von geplatzten Deals im Markt beobachtet; in einigen Sektoren wurden mehr als die Hälfte der initiierten Deals im Prozessverlauf abgebrochen. Dies lag an einer oft schwachen Geschäftsentwicklung infolge der Krisen sowie den unterschiedlichen Bewertungserwartungen von Verkäufern und Investoren. Der daraus vermutete Nachholeffekt sowie die beschriebenen Corporate- und Private-Equity-Trends werden 2025 sowie in den Folgejahren zu einer neuen M&A-Dynamik führen. M&A bleibt also ein entscheidendes Instrument, um Unternehmen zukunftssicher aufzustellen, Marktpositionen zu stärken und neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Continuation Funds verwaltetes Vermögen (AuM), 2019–2024*



* 2024 stellt eine Schätzung dar, die auf vorläufigen Daten zum Jahresende basiert
Quelle(n): PwC, PwC AWM & ESG Research Centre (Luxemburg), Prequin
PwC | Mergers & Acquisitions

PRÄZISIONSSTAHLPRODUZENT NUTZT MASCHINEN, UM WACHSTUM ZU FINANZIEREN

Die Prinz-Mayweg-Unternehmensgruppe kann auf eine fast 130-jährige Geschichte zurückblicken. Sie nahm 1896 in Altena, in Nordrhein-Westfalen, ihren Anfang; heute ist das Unternehmen einer der führenden Anbieter in der Herstellung und Verarbeitung von Präzisionsstahlrohren, besonders für die Anwendung in der Automobilindustrie. Diese Spezialisierung entstand in den frühen 2000er-Jahren. Mittlerweile besteht die Gruppe aus vier Gesellschaften: der Adolf Prinz Vermietungs GmbH & Co. KG, der MÜWI Vermietungs GmbH, der Prinz & Co. GmbH Stahlrohre und der Präzisionsrohre Friedrich Wilhelm Mayweg GmbH. „Die letzten beiden Unternehmen sind operativ am Markt tätig. Insgesamt beschäftigen wir rund 410 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an sieben Standorten in Deutschland, Tschechien, Portugal und Mexiko“, so Michael Schwarzkopf, Geschäftsführer Finanzen der Prinz-Mayweg Gruppe.

Produktvielfalt und Fertigungstiefe

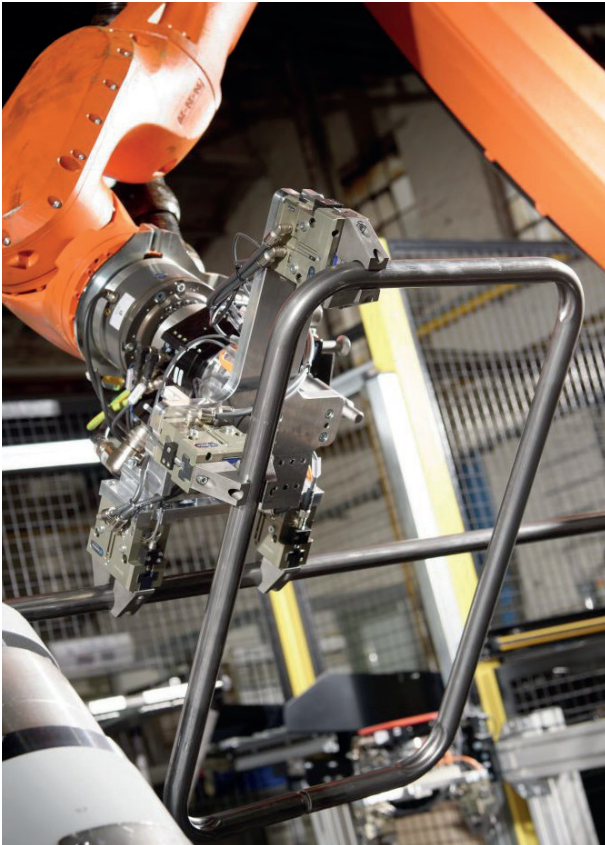
Die Unternehmensgruppe fertigt und verarbeitet Kohlenstoff-, mikrolegierte und hochfeste Stähle für Fahrzeugkomponenten wie Bauteile für Instrumententafelträger, Sitz- und Lenkungskomponenten, Stoßdämpfer, Übertragungselemente in der Sitztechnik und medienführende Leitungen. Die Stähle werden je nach Anforderungen des Endprodukts unter anderem geschweißt, gezogen, gestanzt, gebogen, mit Lasern geschnitten, gebohrt, gefräst oder verformt. Auch die Oberflächen der Stähle können bearbeitet werden. Die Produkte des Spezialisten werden in über 26 Länder exportiert. Als Tier-2-Betrieb beliefert Prinz-Mayweg dabei große Zulieferer bekannter Automarken.

„Zur Herstellung und Verarbeitung unserer Stahlprodukte nutzen wir unter anderem hochwertige Rohrschneidemaschinen der Firma RATTUNDE“, berichtet Michael Schwarzkopf. Daneben betreibt Prinz-Mayweg auch einen eigenen Werkzeugbau, in dem maßgeschneiderte Tools und Vorrichtungen für die Stahlverarbeitung entwickelt und gefertigt werden. Zudem bietet die Unternehmensgruppe Prototyping, die Erstellung von 3D-Modellen, die Durchführung von Simulationen sowie Logistikleistungen.

Wachstum durch Gebrauchtmaschinen-Finanzierung

Prinz-Mayweg ist angesichts des Wandels in der Branche gut aufgestellt, will wachsen und neue Projekte anstoßen. Um dafür ausreichend liquide Mittel bereitzustellen und gleichzeitig flexibel zu bleiben, hat sich die Gruppe für eine Finanzierung per Sale & Lease Back, kurz: SLB, entschieden. Im Rahmen dessen wurden bereits abgeschriebene, leistungsfähige und mobile Maschinen aus dem bestehenden Maschinenpark an den Finanzierungspartner verkauft und zur weiteren Nutzung direkt zurückgeleast. „Dadurch wurden liquide Mittel in Höhe von insgesamt 1,8 Millionen Euro freigesetzt, die wir nun als Working Capital in die Gesellschaften einfließen lassen. Das ermöglicht es uns, anstehende Projekte zu realisieren und unser Wachstum nachhaltig zu sichern“, so Michael Schwarzkopf. Die Voraussetzungen für eine SLB-Finanzierung waren ideal. „Die hohe Qualität und Wertbeständigkeit der Maschinen sind hier hervorzuheben – neben Rohrschweißmaschinen insbesondere die der Rohrschneidemaschinen des Maschinenbauers RATTUNDE. Diese sind nicht nur für die Produktionsprozesse der





Die Prinz-Mayweg Gruppe ist ein traditionsreicher Unternehmensverbund, der sich auf die Herstellung und Verarbeitung von Präzisionsstahlrohren für die Automobilindustrie spezialisiert hat. Um weiterzuwachsen, möchte die Gruppe neue Projekte anstoßen. Die dafür benötigten Mittel wurden durch die objektbasierte Finanzierungsmethode Sale & Lease Back generiert.

Unternehmensgruppe essenziell, sondern auch in einer eventuellen Zweitmarkt Betrachtung wertbeständig“, so Tristan Berndt, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. Der SLB ist auf eine Laufzeit von 48 Monaten ausgelegt und bietet der Prinz-Mayweg Gruppe die Möglichkeit, ihre Wachstums- und Projektfinanzierungspläne umzusetzen.

Vier Gesellschaften = vier Verträge

Da die Unternehmensgruppe aus insgesamt vier Betrieben besteht, die jeweils eine eigene Bilanz erstellen, wurden vier separate SLB-Finanzierungsverträge abgeschlossen. Das brachte zwar einen höheren bürokratischen Aufwand mit sich, dennoch konnte dadurch die gesamte Gruppe finanziert werden. Zudem verlief die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und dem Finanzierer reibungslos und effizient. Tristan Berndt hebt die angenehme und zielführende Kommunikation hervor. Und auch Michael Schwarzkopf betont die gute Abstimmung und die schnelle Entscheidungsfindung, die es ermöglichte, die Finanzierung innerhalb kürzester Zeit abzuschließen.

Finanziell bereit für Kommendes

Geschäftsführer Schwarzkopf blickt optimistisch in die Zukunft: „Wir möchten mit unseren neuen Projekten wachsen, dabei natürlich besonders im Automotive-Sektor weiterhin aktiv sein und die Transformation der Branche begleiten.“ Prinz-Mayweg sei selbst zwar nur indirekt von den Veränderungen betroffen, jedoch haben viele Kunden mit den Hürden der Transformation zu kämpfen. Hier möchte sich die Gruppe als beständiger

Partner positionieren. Der aktuelle Finanzierungsprozess ist vorerst abgeschlossen und die Gruppe fokussiert sich nun darauf, die gewonnenen Mittel zu investieren. Doch auch in Zukunft könnte eine Finanzierung per Sale & Lease Back wieder relevant werden. Prinz-Mayweg hält sich SLB als eine Option für kommende Investitionen offen. Die Möglichkeit, liquide Mittel aus dem bestehenden Maschinenpark zu generieren, bleibe ein wichtiger strategischer Hebel für Wachstum und Gestaltungsspielraum.



Prinz-Mayweg Gruppe
Präzisionsstahlrohre



**MICHAEL
SCHWARZKOPF**
Geschäftsführer Finanzen –
CFO
Prinz-Mayweg Gruppe
T: +49 2377 53 89 316
Michael.Schwarzkopf@
pm-tubes.com
www.pm-tubes.com

FINANZIERUNG NACH „SCHEMA F“ GEHT NICHT MEHR

Im Mittelstand ist die Zusammenarbeit mit Regionalbanken und deren Netzwerk üblich – die Akteure kennen sich. Typisch sind Kreditlinien und Investitionsdarlehen. Leasing-Finanzierer werden gerne als Ergänzung genutzt. Factoring ist auf dem Vormarsch. Für gute Zeiten genügt das.

Und dann kommt die Überraschung: Die Hausbank kürzt in der Krise die Kreditlinie oder ist nur zu einem Stillhalten bereit und lässt Darlehensfinanzierungen ersatzlos

und Führungssystem, sonst ist die Planung nur ein Zahlenfriedhof ohne Wirkung.

Irrig ist die Annahme, ein Unternehmer könne durch Sicherheiten, Patronatserklärungen und Gesellschafterdarlehen die Entscheidungen der Banken in der Firmenkrise maßgeblich beeinflussen. Der entscheidende Parameter ist die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens, also die Fähigkeit, die Zinsen und Tilgungen regelmäßig aus eigenem Cashflow zu erbringen. Dies setzt nachhal-

Vorherrschend für Industrieunternehmen ist der Fokus auf Produktbeziehungswise Servicemerkmale zur Differenzierung im Wettbewerb. Das „Kaufmännische“ steht am Rande und groß ist die Enttäuschung, wenn die Finanzierer in der Krise sperrig agieren. Dabei hat die Zeitenwende in der Finanzierungswelt schon vor Jahren begonnen, aber manche Unternehmer und Berater haben sie nicht erkannt.

auslaufen. Womöglich fordert sie ein IDW-S6-Gutachten durch unabhängige Berater, das die Sanierungsfähigkeit bestätigt. Das schränkt nicht nur den Handlungsspielraum des Unternehmers ein, es kostet auch dringend benötigte Liquidität. Aber das ist der Preis für vorausgegangene Versäumnisse.

Kapitaldienst ist Sache des Unternehmens

Lamentieren hilft nicht, denn die Geschäftsentwicklung steuert der Unternehmer, der einen geordneten kaufmännischen Bereich einrichten muss. Und das ist mehr als die Buchhaltung und Personalabrechnung. So fordert der Gesetzgeber laut StaRUG § 1 von der Geschäftsführung von Unternehmen, fortlaufend über Entwicklungen zu wachen, die den Fortbestand gefährden können. Dafür genügt weder die Zusammenstellung von Vergangenheitsdaten noch eine Planungsrechnung, die nur eine „Vorwärtsbuchhaltung“ ist und regelmäßig verfehlt wird.

Ein Frühwarnsystem setzt die Auseinandersetzung mit dem Geschäftsmodell, die Ableitung einer Strategie und deren Abbildung in einer Planung mit Soll-Ist-Abgleichen voraus. Hinzukommen muss ein Organisations-

tig positive Ergebnisse voraus. Gewiss gibt es im Geschäftsleben auch Verlustsituationen, aber gerade dann zählt die ergebnisorientierte Führung.

Den Finanzierungsmix individuell gestalten

Der Finanzierungsmix leitet sich aus dem Geschäftsmodell ab. Es ist wichtig, sich für jedes Geschäftsfeld separate Gedanken zu machen und diese den Finanzierern darzulegen.

So erfordert die Serienfertigung eine Working-Capital-Finanzierung, die sich bei einer Kreditlinie an der Werthaltigkeit der Vorräte und Forderungen sowie den Zahlungskonditionen oder bei Factoring an der Bonität des Kunden orientiert. Spezifische technische Lösungen im Kundenauftrag benötigen eine Projektfinanzierung, die an den Cashflow des Projektes einschließlich der Anzahlungen des Kunden anknüpft. Neuentwicklungen beanspruchen eine eigene Start-up-Finanzierung, die zumeist aus Gesellschafter- und eventuell aus Fördermitteln mit Landesbürgschaften zu leisten ist.

Gesellschaftsrechtlich und finanzwirtschaftlich ist es

nicht sinnvoll, die Vielfalt der Geschäfte in einem undurchsichtigen Konglomerat zu betreiben. Diversifizierte Aktivitäten gehören in separate Gesellschaften, die unter einer Holding zusammengefasst werden. Dies erleichtert eine differenzierte Finanzierung und eine konsistente Steuerung, um nicht nur den Finanzierungsmix, sondern auch die Höhe des Liquiditätsbedarfs angemessen zu gestalten. Letzterer wird durch das Zusammenspiel von Controlling und den operativen Bereichen beeinflusst. Denn Liquidität kann ein bequemer Puffer sein und dafür ist sie nicht da.

Neben den Soll-Ist-Abgleichen des Planungssystems sind deshalb Key Performance Indicators (KPIs) für das

neben Krisensituationen zum Beispiel auch bei der Refinanzierung von Unternehmen oder bei Gesellschafterwechseln mit Liquiditätsabflüssen der Fall sein. Das sind Sondersituationen, in denen Banken aufgrund ihrer Regelwerke als Finanzierer ausfallen können und Spezialisten gefragt sind. Typisch dafür sind objektbasierte Finanzierungen wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit. Gelegentlich helfen diese Ansätze auch den Banken bei ihrer Risikostreuung, meist in Verbindung mit der Freigabe von Sicherheiten gegen Tilgungen.

In diesen Fällen kommt es darauf an, rechtzeitig auf die Spezialisten zuzugehen, da diese individuellen Arrangements zum Beispiel Zeit für die Bewertung der Objekte benötigen.



Prof. Dr. Robert Simon, CFO/CRO und Lehrbeauftragter im Fachgebiet Sanierungs- und Insolvenzmanagement, erklärt in diesem Gastbeitrag, wie ein individueller Finanzierungsmix aufzustellen ist.

Tagesgeschäft zu entwickeln, die regelmäßig durch das Controlling und Management zu analysieren sind. Typische Beispiele sind: Auftragseingang und Produktivität. Mit Blick auf den Finanzierungsbedarf geht es in der Serienfertigung um die Kennzahlen des Working Capital und bei Neuentwicklungen sowie im Projektgeschäft um das Projektcontrolling. Diese Themen dürfen nicht erst in der Krise eine Rolle spielen, denn sie leisten Beiträge, um kritische Finanzierungsengpässe zu vermeiden.

Zu hinterfragen ist auch der Mix der Finanzierer, denn deren Geschäftspolitik und Kreditportfolio – das Risiko-profil – können für die Entwicklung des Unternehmens fördernd oder hinderlich sein.

Dieses Finanzmanagement ist auch für Mittelständler nötig und offensichtlich weit entfernt vom traditionellen buchhalterischen Kaufmannswesen.

In Sondersituationen helfen Spezialisten

„Pech gehabt“ sollte nicht die Antwort für Unternehmer sein, deren Finanzierungsbedarf nicht mehr durch die traditionellen Kanäle gedeckt werden kann. Das kann



PROF. DR. ROBERT SIMON

Geschäftsführer

T: +49 160 366 0802

E-Mail: robertsimon1@gmx.net

www.dr-robert-simon.de

TRANSFORMATION IN DER ZEITENWENDE – WIE GEZIELTES RESTRUKTURIERUNGSMANAGEMENT UNTERNEHMEN ZUKUNFTSFÄHIG MACHT

Transformieren statt Scheitern ist das Gebot der Stunde. Viele altbewährte Geschäftsmodelle funktionieren in Anbetracht der aktuellen Wirtschaftslage nicht mehr. Vielmehr ist dies eine Zeit der Chancen für jene, die bereit sind, sich entschlossen und kompetent auf den Wandel einzulassen. Entscheidend für den Erfolg ist nicht alleine das operative Know-how, sondern die konsequente Bereitschaft, grundlegende Veränderungsprozesse zuzulassen – strategisch durchdacht, systematisch gesteuert und professionell begleitet.

Klare Zielbilder statt operativer Flickschusterei

Restrukturierung ist kein Reparaturbetrieb. Sie beginnt mit der präzisen Analyse des strategischen Handlungsbedarfs – also der Frage: Wo will das Unternehmen hin und was steht ihm dabei im Weg? Erst wenn dieses Zielbild definiert ist, können die organisatorischen und kulturellen Transformationen folgen. Nach innen und nach außen.

Hier geht es um Ursache-Wirkungs-Verständnis – nicht um das Kurieren von Symptomen.

Das erfordert eine Führungskultur, die Komplexität reduziert, Entscheidungen ermöglicht und Teams mitnimmt. Die Kunst besteht darin, nicht nur Projekte zu priorisieren, sondern Ressourcen konsequent dort zu bündeln, wo die Zukunft des

Unternehmens aktiv mitgestaltet werden kann.

Zeitfaktor und Exzellenz: Erfolgsrezepte aus der Sanierungspraxis

Zwei Faktoren sind in jeder erfolgreichen Sanierung zentral:

- **Schnelligkeit und Konsequenz:** In Restrukturierungssituationen sind Reaktionszeiten kritisch. Jede Woche zählt. Lähmende Entscheidungsprozesse sind toxisch.
- **Externe Experten:** Sanierungen sind Ausnahmezustände, kein „Daily Business“. Nur ein externer Chief Restructuring Officer (CRO) mit einschlägiger Erfahrung, objektivem Blick und Führungskompetenz kann den Turnaround neutral und zielgerichtet orchestrieren.

Ein Praxisbeispiel zeigt, wie entscheidend ein professionelles CRO-Set-up sein kann: Die geordnete Restrukturierung (Stop Bleeding) ermöglichte einen erfolgreichen M&A-Prozess – ohne Garantiezugriffe oder Vertragsstrafen –, weil ein erfahrenes CRO-Team binnen weniger Wochen Struktur, Projektmanagement und Kommunikation übernahm. Die Gründung einer „NewCo“, Verhandlung mit Banken und Übertragung von Verlustvorträgen wurden sauber und effizient umgesetzt. Der Nettosanierungseffekt lag bei über 150 Mio. Euro.

Vom Stillstand zum Turnaround: Case Study Mittelstand

In einem anderen Fall eines mittelständischen Konzerns mit massiver Performanceschwäche führte erst die Berufung eines CRO zum Wendepunkt. Binnen weniger Tage wurde ein Sanierungsstillstand mit den Finanzierern ausgehandelt, innerhalb weniger Monate ein Maßnahmenpaket umgesetzt und eine neue Finanzierungsarchitektur etabliert. Ergebnis: Vertrauen wiederhergestellt, Transparenz gesichert, Refinanzierung strukturiert.

DR. STEFAN GROS
CFO

T: +49 152 0868 2520

E-Mail: sg@stefan-gros.de

www.stefan-gros.de

Was in beiden Fällen zum Erfolg führte, waren drei Dinge:

- Handlungsschnelligkeit,
- ein klar strukturierter Maßnahmenplan,
- eine handverlesene CRO-Einsatzgruppe mit interdisziplinärer Erfahrung.

Finanzierung neu denken: Liquiditätshebel im Transformationsprozess

In Restrukturierungsphasen ist Liquidität der Sauerstoff des Unternehmens. Doch herkömmliche Bankfinanzierungen stoßen oft an ihre Grenzen – insbesondere bei angespannten Bilanzkennzahlen oder heterogener Finanzierungsstruktur. Hier kommen – je nach der operativ (guten oder schlechten) Performance des Unternehmens – alternative Finanzierungslösungen und -strategien ins Spiel:

- **Sale & Lease Back:** Diese strukturierte Form der Innenfinanzierung erlaubt es, gebundenes Vermögen – etwa Immobilien, Maschinen oder Fuhrpark – in Liquidität umzuwandeln, ohne operative Kontrolle zu verlieren. Richtig eingesetzt, dient Sale & Lease Back als Brücke zur Finanzierung der Transformation, ohne das Unternehmen bilanztechnisch zu überlasten.
- **Nordic Bonds:** Für größere Mittelständler mit Kapitalmarktzugang bieten sich sogenannte Nordic Bonds – also Schuldverschreibungen unter skandinavischem Recht – als flexibles Finanzierungsinstrument an. Diese Anleiheform überzeugt durch schlankere Dokumentation, höhere Platzierungsgeschwindigkeit und weniger restriktive Covenants als klassische Schuldscheine oder Bankkredite. Voraussetzung ist allerdings eine professionelle Vorbereitung, eine transparente, zielgruppenspezifische und möglichst persönliche Kommunikation sowie ein erfahrenes Finanzteam.

Beide Modelle können in ein übergeordnetes Refinanzierungskonzept integriert werden und ermöglichen – insbesondere in der Kombination mit Factoring, Working-Capital-Optimierung oder stillen Beteiligungen – eine resilientere, zukunftsfähige Kapitalstruktur.

Der Mensch im Zentrum: Leadership in der Krise

Transformation ist kein Excel-Projekt. Junge Mitarbeiter, die nur Aufschwung erlebt haben, brauchen Orientierung. Ältere, erfahrene Führungskräfte wiederum müssen als Stabilitätsanker wirken. Aus meiner Praxiserfahrung weiß ich, wie essenziell es ist, Mitarbeiter in diesen Prozess aktiv einzubinden. Nicht nur rational, sondern auch emotional. Wer Wandel gestalten will, muss seine Visionen und Ziele kommunizieren, Vertrauen schaffen und Konflikte führen können.

Ein idealer CRO verbindet strategisches Gespür mit operativer Durchsetzungsstärke, gepaart mit Empathie, Entscheidungsfreude und Anpassungsfähigkeit. Nur so

Die wirtschaftliche Großwetterlage ist rauer geworden und der Standort Deutschland steht massiv unter Druck. Globale Krisen, geopolitische Unsicherheiten, zunehmender Protektionismus, ESG-Vorgaben, disruptive Technologien und der Fachkräftemangel bringen Unternehmen quer durch alle Branchen immer häufiger in eine zum Teil existenzbedrohende Schieflage. In diesem Gastbeitrag berichtet Dr. Stefan Gros, Chief Financial / Transformation Officer, von seinen Erfahrungen aus 30 Jahren in der Restrukturierungspraxis.

wird aus einem temporären Interimsmanagement ein nachhaltiges Transformationsinstrument.

Digitalisierung und Innovation als Hebel

Die Restrukturierung endet nicht mit der Bilanzsanierung. Zukunftsfähigkeit entsteht dort, wo Unternehmen bereit sind, Digitalisierung als Effizienz- und Marktinstrument zu nutzen. Ob digitale Preisschilder im Handel oder datengetriebene Innovationsprozesse in der Automobilzulieferindustrie – wer die Chancen neuer Technologien nicht nutzt, verliert den Anschluss.

Die Märkte belohnen nicht die Größten, sondern die Anpassungsfähigsten.

Fazit:

Restrukturierung heute bedeutet mehr als nur Sanierung. Sie ist ein Führungsauftrag auf Zeit – mit Weitblick, Mut und klarem Plan. Interim-Executives auf C-Level sind dabei keine Notlösung, sondern strategisches Instrument der Zukunftsgestaltung. Ein wirkungsvoller CRO hat dabei ein, möglichst langfristiges und erfolgsorientiertes Mandat, das bis zu drei Jahren dauern kann. Gerade im Mittelstand wird so die Schlagkraft sichergestellt. Der CRO wird zum Lotsen im Sturm. Mit Kurs auf eine resilientere und innovationsstarke Organisation sowie die Stabilisierung des Unternehmens.



TURNAROUND TIMES

by MATORUS FINANCE

04.
JUNI

IfUS-Stammtisch | Frankfurt

Sponsor

22.-23.
MAI

Sanierungsberater
Jahrestagung | München

Sponsor

11.-12.
SEPTEMBER

17. NIVD-Jahrestagung | Berlin

Sponsor

16.
SEPTEMBER

15. Sanierungskonferenz |
Heidelberg

Sponsor

18.-19.
SEPTEMBER

Dealsourcing | Frankfurt/Oberursel

Sponsor

NOVEMBER

Maturus Business Frühstück |
„Turnaround Times“ | Stuttgart

Gastgeber

Herausgeber:
Maturus Finance GmbH
Geschäftsführer:
Carl-Jan von der Goltz
(V. i. S. d. P.)
Christoph Kleinfeld

Kontakt Deutschland:
Maturus Finance GmbH
Brodschragen 3-5
20457 Hamburg
T +49 40 3003936-250
F +49 40 3003936-249
info@maturus.com
www.maturus.com

Kontakt Österreich:
Maturus Finance GmbH
Zelinkagasse 10
1010 Wien
T +43 01 31011-93
F +43 01 31011-95
info@maturus.com
www.maturus.com

Konzeption Text:
ABG Marketing GmbH
Wiener Straße 98
01219 Dresden
T +49 351 43755-11
F +49 351 43755-55
marketing@abg-partner.de
www.abg-marketing.de

Konzeption Grafik:
JM Werbedesign - Jasmin Mohr
T +49 4173 501833
jm@jmwerbedesign.de
www.jmwerbedesign.de

Bildnachweis:
Maturus Finance GmbH
freepik.com
adobestock.com
Kolbus
Prinz-Mayweg Gruppe