

Herbst/Winter 2024

# maturus

# aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



**4** **PRAXISFALL**  
UMLAUFFINANZIERUNG  
FÜR EIN WEINGUT

**6** **EXPERTEN-  
MEINUNG**  
Quo vadis  
Wirtschaftsstandort  
Deutschland

**12** **PRAXISFALL**  
Neuaufstellung eines  
Blechbearbeiters

# Viele Wege führen aus der Krise: Packen wir es gemeinsam an!

Als Unternehmensberatung begleiten wir seit vielen Jahren Restrukturierungen, Unternehmenstransaktionen und Nachfolgen im Mittelstand. Ein Schwerpunkt ist die ganzheitliche Sanierung von Unternehmen – außegerichtlich oder gerichtlich. Ziel ist die Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und Neuausrichtung des Unternehmens für den erfolgreichen Neustart am Markt.



## FACHÜBERGREIFENDE BETREUUNG

Neben betriebswirtschaftlichen Fragen sind wir als Teil des Beratungsverbundes ABG-Partner auch in Sachen Steuerberatung, Kommunikation, Recht und Wirtschaftsprüfung gern für Sie da.

Bei Bedarf bringen unsere 120 Kolleginnen und Kollegen ihr Know-how aus diesen Disziplinen in die Zusammenarbeit mit ein.

## AUSGEWÄHLTE LEISTUNGEN

- Analyse von Krisenursachen
- Finanzstatus und Entwickeln von Fortführungsprognosen nach IDW S 11
- Erstellen von Sanierungsgutachten nach IDW S 6 und Abstützung der Umsetzung
- Sanierung im Rahmen des StaRUG, Erstellen der Sanierungspläne
- Kapitalbeschaffung für Restrukturierung oder Sanierung
- Finanz- und Liquiditätsplanung, auch in der Insolvenz
- Erstellen von Insolvenzplänen
- Übernahme von Interim-Management-Mandaten
- Umsetzen von Distressed M&A-Transaktionen
- Interne und externe Kommunikation, u.a. Pressearbeit, Change Communication



Analysieren. Beraten. Gestalten.

ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG

☎ +49 351 43 77 55 28

✉ consulting@abg-partner.de

🌐 www.abg-consulting.de

Ein Unternehmen im Beratungsverbund ABG-Partner

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

angesichts der andauernden Wirtschaftskrise, der globalen Unsicherheit, politischer Spannungen und erdrückender Bürokratie haben Sie das Gefühl, die Zeiten könnten bewegter kaum sein? Dann liegen Sie vollkommen richtig. Gerade mittelständische Unternehmen erleben seit Monaten, oft seit Jahren, permanente Erschütterungen. Da helfen auch kleine Lichtblicke wie der leichte Rückgang der Inflation, das Bürokratieentlastungsgesetz und die vorsichtige Absenkung des Leitzinses durch die EZB kaum. Denn in einem sind sich fast alle Beobachter einig: Die Risiken werden die nächste Zeit bleiben, wenn nicht sogar steigen. Mittelständler sollten sich deshalb auf ihre Wurzeln besinnen, pragmatisch sein, Dinge anpacken und eigene Lösungen finden.

Um einen breiten und fundierten Querschnitt der aktuellen Lage zu bekommen, haben wir für diese Ausgabe des maturus aktuell wieder Experten aus unserem Netzwerk um ihre Einschätzung gebeten. Sie kommen diesmal von WINTERGERST, ATN d'Avoine Teubler Neu Rechtsanwälte, von Credit Solutions Partner sowie von EY-Parthenon. Die Beobachter bieten neben spezifischen Einblicken in die Gebiete Insolvenzverwaltung, Unternehmensberatung, Private Equity und Distressed M&A auch einen Blick auf zentrale To-dos von KMU in diesen komplexen Zeiten.

Eine essenzielle Ressource, damit Unternehmen handlungsfähig bleiben und nötige Veränderungen einleiten können, ist Liquidität. Doch klassische „Lieferanten“ für ebendiese, sprich: Banken, stehen heute selbst unter massivem Druck. Entsprechend herrscht Zurückhaltung bei der Kreditvergabe; Alternativen rücken immer mehr in den Fokus. Dazu gehören auch objektbasierte Ansätze wie Asset Based Credit und Sale & Lease Back. In unseren Praxisbeiträgen erfahren Sie von drei Unternehmen, die sich genau durch diese Finanzierungsansätze weiterentwickeln können. Lernen Sie das Weingut ÖMINA ROMANA, den Blechbearbeitungsexperten Nodo Metall und die Spezialistin für präzisen Kunststoffspritzguss, die bomo trendline Technik GmbH, kennen. Die Beispiele zeigen, wie das Ausloten und Ergreifen von Möglichkeiten heute aussehen kann, damit



**Mittelständler  
sollten sich auf ihre  
Wurzeln besinnen,  
pragmatisch han-  
deln und eigene  
Lösungen finden.**

Unternehmen erfolgreich arbeiten oder sich neu aufstellen können. Einen Hebel für zeitgemäße Lösungen bietet auch unsere Tochtergesellschaft Maturus TradeInvest. Im Interview stellt Ihnen unser Experte den Ansatz vor, der sowohl Gebrauchtmaschinenhändlern den Einkauf erleichtert als auch Insolvenzverwaltern oder Unternehmern die Sanierung.

Ich würde mir wünschen, dass Ihnen die Einschätzungen, Berichte und Lösungen in diesem Heft Mut und Inspiration für die heutige Zeit geben. Bei individuellen Fragen wenden Sie sich stets gern an unsere Experten.

Herzlichst

Ihr Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer

# GEREIFTE WERTE IN DER FINANZIERUNG

Das Weingut ÔMINA ROMANA hat sich der Wiederbelebung von Spitzenweinen, wie sie in der Antike produziert wurden, verschrieben. Hier kommen die typischen Herausforderungen des Weinanbaugeschäfts zum Tragen: Die edlen Tropfen haben zu reifen. Währenddessen müssen bereits die nächsten Jahrgänge finanziert werden. Das Modell Asset Based Credit macht es möglich, den hochwertigen Lagerbestand zur Umlauffinanzierung zu nutzen.

Weinbau auf den Spuren der Antike: Nahe Velletri, südlich von Rom, hatten bereits die Etrusker um 450 Jahre vor Christus angefangen Wein anzubauen. Später produzierten die Römer in der Gegend ihren Vinum Velletrum, der in das gesamte römische Imperium exportiert wurde. „Trotz ihres früheren Weltruhms geriet die Gegend als Weinanbaugebiet in Vergessenheit. Wir wollen die Spitzenweinproduktion der Antike heute wieder aufleben lassen und in die Zukunft führen“, sagt Katharina Börner, CEO von ÔMINA ROMANA. Das Weingut wurde 2007 gegründet und vollständig neu bepflanzt. Seine 80 Hektar Weinberge weisen durch den vulkanischen Boden und die Lage am Meer ideale Bedingungen für hochwertige Erzeugnisse auf. Die wissenschaftliche Bewirtschaftung und die Nutzung moderner Technologien komplettieren die Voraussetzungen für die anspruchsvolle Vinifizierung.

Geschäftsführerin Katharina Börner ist entschlossen, die historisch bedeutende Weingegend international wieder auf die Karte zu bringen. Mit Erfolg: Ihre Rot- und Weißweine werden mittlerweile in Asien, Amerika und Europa vertrieben, meist über Händler vor Ort. Um den Vertrieb der jungen Marke in Deutschland voranzutreiben, wurde 2013 die Omina Romana Distribution GmbH gegründet. Sie unterhält ein Weinlager in Chemnitz. Daneben stellt ein kleines Außendienst-Team ÔMINA ROMANA und seine Erzeugnisse bei Kunden vor. Dazu gehören Restaurants sowie Weinbars und -shops. Endkunden finden



auf der Website des Unternehmens Weine nach ihrem Geschmack. Die Vertriebsmitarbeiter organisieren zudem Events, managen Bestellungen und führen Schulungen durch. Alle im Team sind Sommeliers, haben Gastro-Erfahrung und arbeiten schon lange im Weinvertrieb. „Wir verstehen uns nicht nur als Weinanbieter, sondern als ein Problemlöser für unsere Kunden. Angesichts der schwierigen Corona-Jahre und des massiven Fachkräftemangels in der Gastronomie wird dieses Rundum-Angebot dankend angenommen“, erklärt Börner. Doch das junge Unternehmen steht auch selbst vor Herausforderungen.

## EDLE TROPFEN SORGEN FÜR LIQUIDITÄT

Der Produktionszyklus für einen hochwertigen Wein ist lang; er liegt in der Regel zwischen 1,5 bis zwei Jahren. Manche der Tropfen liegen



bis zu vier Jahre im Lager. Denn: Je länger ein Rotwein lagert, desto höher ist seine Qualität – sein Wert steigt. Dadurch besitzt ÔMINA ROMANA ein hohes Umlaufvermögen. Ziel war es, diese Werte möglichst in der Umlauffinanzierung zu nutzen, um genügend Liquidität vorrangig für die Produktion des jeweils aktuellen Jahrgangs freizumachen.

Da Banken hier nicht zu einer Kreditprüfung bereit waren, begab sich Katharina Börner auf die Suche nach einem passenden Ansatz. Fündig wurde sie beim Modell Asset Based Credit. „Unser Spezialkredit gibt die Möglichkeit, auch das Umlaufvermögen als Kreditsicherheit zu hinterlegen. Das Unternehmen von Frau Börner verschaffte uns hierbei die spannende Gelegenheit, erstmalig auf hochwertige Weine abzustellen. Das war im wahrsten Sinne ein Asset zum Anfassen und auch Probieren“, sagt Hauke Lafrenz, Leiter Asset Based Credit bei Maturus Finance.

Die professionelle Bewertung erfolgte auf Basis der zur Verfügung gestellten Warenbestandslisten der unterschiedlichen Jahrgänge und Rebsorten der Produktlinien ÔMINA ROMANA und ARS MAGNA. Daneben gab es eine Begutachtung des Lagers in Chemnitz und stichprobenhafte Verkostungen durch einen erfahrenen Sommelier. „Wie unsere Prüfungen zeigten, eignen sich die Weine von ÔMINA ROMANA als Sicherheiten. Zudem verfügt das Unternehmen über eine auskömmliche Absatzprognose, starke und



langfristig orientierte Gesellschafter und wird durch eine gut ausgebildete Geschäftsführerin mit einem erfahrenen Team geführt. Für eine Finanzierung über Asset Based Credit sind dies gute unternehmerische Voraussetzungen“, so Lafrenz weiter. Nachdem es grünes Licht für das Projekt gab, dauerte der anschließende Kreditprozess nur kurz. Am Ende stand ein Kredit mit einer Laufzeit von anderthalb Jahren, der durch die komplette Produktpalette von ÔMINA ROMANA besichert ist. Die Warenbestände werden dabei regelmäßig über eine digitale Plattform überwacht. Das ermöglicht eine beständige Kontrolle und Überprüfung der Wertentwicklung des Umlaufvermögens.

### EIN ANSATZ OUT OF THE BOX

„Das Modell Asset Based Credit steht für mich vor allem für das Denken ‚out of the box‘. Hier geht es nicht vorrangig um Bilanzen und Zahlen aus der Unternehmenshistorie. Nicht darum, dass alles zwingend in das Rating-Modell des Finanzierers passen muss. Es ist eher ein Lösungsmodell, das auch auf andere Werte, die Kompetenzen und das künftige Potenzial des Unternehmens vertraut“, sagt Börner. Die objektbasierte Finanzierung dient ihr auch dazu, das Wachstum des Unternehmens voranzubringen. Damit soll aber nicht nur die Präsenz der eigenen Erzeugnisse am hiesigen und internationalen Markt ausgebaut werden. Katharina Börner plant auch, noch weitere Weingüter mit in das Portfolio aufzunehmen. Finanzierungsansätze wie Asset Based Credit werden dabei in jedem Fall eine Rolle spielen. „Solche Alternativen sind für junge und kleinere Unternehmen wie uns wichtig, um Gestaltungsmöglichkeiten zu haben. Bei Bankenkrediten habe ich, überspitzt gesagt, häufig das Gefühl, es gibt sie nur, wenn man sie eigentlich nicht braucht. Ein Ansatz wie Asset Based Credit dient viel eher als Problemlöser – davon bräuchte es noch viel mehr“, resümiert Börner.



### KATHARINA BÖRNER

CEO

ÔMINA ROMANA

M: +39 06 96 43 01 93

E-Mail: k.boerner@ominaromana.com

www.ominaromana.com

# QUO VADIS WIRTSCHAFTS- STANDORT DEUTSCHLAND?

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.

Die aktuelle Lage ist von Unsicherheiten geprägt. Viele Unternehmer vermissen eine klare Linie der Regierung – sei es zum Gebäudeenergiegesetz, zu den Diskussionen um Kernenergie und Gaskraftwerke oder zur Förderung von E-Autos. Diese Unsicherheiten machen sich auch in der Wirtschaft bemerkbar; Stichwort: Investitionen. So konnte sich die Wirtschaft nicht so entwickeln wie erhofft und das Insolvenzrisiko steigt. Neben Auftrags- und Umsatzrückgängen sind es in diesem Jahr oft die Rückzahlung beziehungsweise die fehlende Anschlussfinanzierung für auslaufende KfW-Darlehen. Eine weitere häufige Krisenursache: der Fachkräftemangel. Durch den demografischen Wandel haben wir nicht nur grundsätzlich weniger Arbeitskräfte. Der demografische Effekt wird durch den vermehrten Wunsch zur Reduzierung der Arbeitszeiten, Homeoffice und gestiegene Krankentage weiter verschärft. Dies kann in personalintensiven Branchen, wie etwa im Pflegebereich und im Gebäudemanagement, zu einem Problem werden. Schließlich sind aufgrund der Zinswende auch die Finanzierungskosten gestiegen. Das wirkt sich auch auf das M&A-Geschäft und die Möglichkeiten zur Umsetzung übertragender Sanie-

rungen aus. Hier ist angesichts der wirtschaftlichen Lage und der gestiegenen Zinsen eine allgemeine Zurückhaltung auf Käuferseite zu verspüren. Am meisten vom Insolvenzrisiko betroffen sind aus meiner Sicht neben dem Einzelhandel aktuell Zulieferer im Automotive-Sektor. Aber auch Projektentwickler im Baubereich und energieintensive Unternehmen haben zu kämpfen. Demgegenüber ist der Handwerkssektor noch überraschend stabil. Allerdings könnten die Insolvenzen durch den nachlassenden Bau-sektor künftig auch hier steigen. Wir beobachten aber nicht nur mehr Insolvenzen, sondern auch weitere Entwicklungen. Auf der einen Seite ist das StaRUG zwar immer wieder Thema, bleibt aber eher ein Instrument für die Restrukturierung der Passivseite und nicht für Maßnahmen im operativen Bereich. Auf der anderen Seite ist die Eigenverwaltung immer öfter das Mittel der

Wahl des Unternehmers. Nachdem die Verfahren nach der Reform der Insolvenzordnung zunächst häufig noch holprig verliefen, haben sich Berater, Sachwalter, Gerichte und Unternehmer nunmehr besser aufeinander eingestellt. Inhaber erkennen die Zeichen der Zeit früher, entscheiden sich bewusst für die Insolvenz als Sanierungsinstrument und haben mit der Eigenverwaltung die Möglichkeit, das Heft des Handelns selbst in Händen zu halten. Die Voraussetzung dabei ist, sich frühzeitig Beratung ins Boot zu holen; schon vor der Krise. Denn: Planung ist das A und O. Viele behalten zwar ihre Aufträge und Umsätze im Auge, verfügen aber oft nicht über eine integrierte Finanzplanung und aktuelle Liquiditätsplanung. Dabei kann nur mithilfe einer solchen Planung rechtzeitig erkannt werden, wo es eng wird oder wo sich Probleme abzeichnen, um dann auch rechtzeitig Maßnahmen zur Sanierung ergreifen zu können.

## PROF. DR. PETER NEU

Fachanwalt für Insolvenz- und  
Sanierungsrecht  
Partner der Kanzlei ATN  
d'Avoine Teubler Neu Rechtsanwälte

Insolvenzverwaltung





## DR. HANS LIEBLER

Geschäftsführer  
Credit Solutions Partner GmbH

Private Equity

Die aktuelle wirtschaftliche und politische Lage stellt Unternehmen vor immense Herausforderungen. Diese wirken sich direkt auf den operativen Alltag, die finanzielle Stabilität und Finanzierung sowie das Wachstum und die strategische Weiterentwicklung aus. Geopolitische Spannungen, Inflation und Lieferkettenprobleme erfordern weiter eine erhöhte Anpassungsfähigkeit von Unternehmen. Der operative Alltag wird zunehmend durch Kostenmanagement, Risikominimierung und die Suche nach Effizienzsteigerungen geprägt. Gleichzeitig wird die finanzielle Stabilität vieler Unternehmen auf die Probe gestellt, da etwa restriktivere Finanzierungsbedingungen den Zugang zu Kapital erschweren. Dies kann das Wachstum bremsen und Investitionen in die Weiterentwicklung verzögern. Besonders E-Commerce-Unternehmen, die während der COVID-19-Pandemie stark gewachsen sind, müssen nun mit niedrigeren Wachstumserwartungen und einer Normalisierung der Nachfrage umgehen. Dies zwingt sie, sich stärker auf Kosteneffizienz und langfristige Rentabilität zu fokussieren.

In diesem Kontext gewinnt Private Equity (PE) zunehmend an Bedeutung. Durch die Bereitstellung von Kapital, Management- und Strategieexpertise sowie einen klaren Fokus auf Wertsteigerung bieten PE-Investoren die Möglichkeit, notwendige strukturelle Veränderungen umzusetzen, strategische Übernahmen zu tätigen und in Wachstumsfelder zu investieren. Ein Beispiel hierfür war zuletzt die Übernahme von Zooplus durch Hellman & Friedman, die das Unternehmen in eine stärkere Marktposition gebracht und langfristige Wachstumsmöglichkeiten gesichert hat. In einer Zeit, in der traditionelle Finanzierungsquellen möglicherweise weniger zugänglich sind, kann PE als Alternative oder Ergänzung genutzt werden, um unternehmerische Ziele zu

realisieren und Krisenresilienz aufzubauen. Darüber hinaus bietet Private Debt auch in Zeiten restriktiver Kreditvergabe durch traditionelle Finanzdienstleister flexible Finanzierungslösungen zur Überbrückung kurzfristiger Liquiditätsengpässe beziehungsweise zur Restrukturierung bestehender Verbindlichkeiten.

Die Praxis zeigt, dass Private-Equity-Experten derzeit vor allem folgende Aufgaben zu bewältigen haben: erstens die Bewertung und Neuausrichtung von Portfoliounternehmen, um sicherzustellen, dass sie wirtschaftliche Turbulenzen überstehen. Dies umfasst Kostensenkungsprogramme, Effizienzsteigerungen und die Sicherung der Liquidität. Zweitens spielen die Experten eine Schlüsselrolle bei der Identifizierung von aktuellen Opportunitäten, sei es durch strategische Zukäufe, die Bereitstellung von Wachstumskapital oder die Erschließung neuer Märkte. Drittens ist die enge Zusammenarbeit mit dem Management der Portfoliounternehmen essenziell, um die Umsetzung von Transformationsprozessen zu begleiten und zu beschleunigen. Schließlich sind PE-Profis gefordert, innovative Finanzierungsstrukturen zu entwickeln, die den aktuellen Marktbedingungen gerecht werden und parallel dazu Wachstumschancen ermöglichen.

## CHRISTIAN SCHARFENBERGER

Partner bei WINTERGERST



Distressed M&A

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland ist unverändert herausfordernd. Hieraus resultierend sehen wir im laufenden Jahr eine deutliche Zunahme der Insolvenzen. Energie- und personalintensive Produktionsunternehmen sowie konsumorientierte Geschäftsmodelle leiden am meisten unter dem derzeit hohen Kostendruck. Zwar werden die Zinssenkungen in den kommenden Monaten zu einer moderaten Kostenentlastung beitragen, doch im Mittelstand bleibt die Unsicherheit weiterhin hoch. Daher bieten sich für restrukturierungserfahrene Strategen und Finanzinvestoren derzeit viele Gelegenheiten, im Rahmen von Distressed-M&A-Prozessen Unternehmen zu übernehmen, die auf externe Mittelzuflüsse zur Finanzierung der Restrukturierung angewiesen sind. Besonders gefragt sind Unternehmen mit Technologiekompetenzen. Denn: Der ohnehin vorherrschende Transformationsdruck wird durch den Technologiewandel deutlich verstärkt. Dabei geht es meist nicht nur um Produktinnovationen, sondern vor allem um die Optimierung des Kundennutzens durch technologiebasierte Services. Viele Unternehmen benötigen dafür Softwarekompetenzen, die meist nicht ohne Weiteres intern aufgebaut werden können. Make-or-Buy-Entscheidungen laufen daher

häufig darauf hinaus, dass sich Betriebe externe Technologie- und Digitalisierungskompetenzen durch Zukäufe aneignen wollen. Unternehmen in technologiebetriebenen Branchen wie IT oder Automatisierungstechnik sind stark gesucht: Strategischen Investoren geht es hierbei um den Zukauf von Kompetenzen, während Finanzinvestoren von den hohen Wachstumsraten dieser Geschäftsmodelle profitieren wollen. Hier sehen wir nicht nur eine hohe Nachfrage, sondern auch viele solide aufgestellte Unternehmen. Auf der anderen Seite erleben wir eine starke Investorenzurückhaltung, wenn es um produktions-, energie- oder personalintensive Firmen geht. Umso wichtiger ist die Implementierung eines kontinuierlichen Strategieprozesses, in dem wesentliche Chancen und Herausforderungen eines Unternehmens identifiziert und Handlungsoptionen abgeleitet werden. Dies ist insbesondere deshalb von Bedeutung, da nach unserer Erfahrung der zentrale Erfolgsfaktor eines M&A-Prozesses in einer fundierten Transaktionsvorbereitung liegt. Essenziell hierbei ist eine solide Unternehmensplanung, die den Interessenten die Zukunftspotenziale des zu restrukturierenden Betriebs darlegt. Diese Planung muss mit konkreten Maßnahmen unterlegt werden, die sich idealerweise bereits in der Umsetzung befinden. Entscheidend im Rahmen von Distressed-M&A-Projekten ist es, potenziellen Investoren glaubwürdige Restrukturierungspotenziale und konkrete Möglichkeiten aufzuzeigen, mit denen das Unternehmen seinen Turnaround meistern kann. Mit einer solchen fundierten und transparenten Restrukturierungsgeschichte lässt sich die Chance auf einen erfolgreichen M&A-Prozess deutlich steigern.

# QUO VADIS



## ANDREAS WARNER

Partner bei EY-Parthenon,  
Leiter Turnaround & Restructuring Strategy

Unternehmensberatung

Die deutsche Wirtschaft muss aktuell einer Vielzahl an Herausforderungen begegnen. Die historisch hohe Exportorientierung führt in Zeiten von schwachen asiatischen Märkten zu einer schwierigen Situation. Hinzu kommt ein hoher Wettbewerbsdruck durch teilweise stark subventionierte chinesische Produkte wie im Bereich Energie, Automobil oder auch Chemie, wodurch zentrale deutsche Industriezweige stark belastet werden. Weiterhin müssen deutsche Unternehmen im Bereich Elektromobilität den Spagat zwischen Verbrennertechnologie und E-Mobilität managen, während chinesische Hersteller vollständig auf die neue Antriebstechnik setzen können – gestärkt auch durch eine starke Nachfrage im Binnenmarkt. Hinzu kommt ein zunehmender Marktprotektionismus, etwa in den USA, aber auch in China, der sich in steigenden Zöllen äußert. Instabile Lieferketten durch lokale Kriege machen die Gemengelage nicht einfacher.

Dieses Marktumfeld schränkt die Handlungsfähigkeit zahlreicher Unternehmen deutlich ein. Liqui-

dität ist in der momentanen Lage oft nur begrenzt verfügbar, weshalb Investitionen sehr gezielt getätigt werden müssen. Ich rate hier bei der Suche nach Lösungen den Blick auch nach innen zu werfen. Eine sorgfältige Analyse und Optimierung des Working Capital kann wertvolle Liquidität freisetzen, ebenso wie der selektive Verkauf von Geschäftsbereichen, die perspektivisch nicht mehr zum Kerngeschäft gehören werden. Gezielte Kostensenkungsprogramme zur Verbesserung der Profitabilität gehören ebenso auf die Agenda wie ein strukturiertes Vorgehen bei der Flexibilisierung von Lieferketten. Zwar verursacht letzteres in der Regel höhere Beschaffungskosten, allerdings ist dieses Vorgehen vor dem Hintergrund der geopolitischen Unsicherheiten häufig alternativlos. Durch die Verlagerung der Produktion näher an die Absatzmärkte können gegebenenfalls Zölle umgangen werden. Zur kaufmännischen Bewertung dieser unterschiedlichen Lösungsbausteine und als Vorbereitung von Simulationen ist die Modellierung in integrierten Planungsmodellen

unbedingt zu empfehlen.

Neben den operativen kurz- und mittelfristigen Maßnahmen gehören auch strategische Fragestellungen auf die Tagesordnung. Zu groß sind teilweise die Veränderungen von Märkten, Technologie und Konsumverhalten, als dass nicht auch grundsätzlich Geschäftsmodelle hinterfragt und gezielt angepasst werden müssten. Wer hier zeitnah den Prozess startet, kann besser gestalten und verbessert seine Handlungsspielräume.

Viele Betriebe befinden sich jedoch schon in einer ernsten Krise, wenn sie zu uns kommen. Hier ist dann der Spielraum bereits so stark eingeschränkt, dass der Fokus im ersten Schritt auf der Stabilisierung des Geschäftsbetriebes liegt, bevor Zeit für strategische Fragestellungen gefunden wird. Häufig müssen wir in diesen Fällen zuerst die Finanzierungsstruktur auf stabile und nachhaltige belastbare Beine stellen. Corona-Finanzierungshilfen, nicht selten in Kombination mit hohen Verschuldungsgraden, sind dabei häufig eine zentrale Herausforderung.



# LIQUIDITÄT FÜR DIE SANIERUNG EINES KUNSTSTOFFHERSTELLERS

Die **bomo trendline Technik GmbH**, Spezialist für präzisen Kunststoffspritzguss, war Anfang 2023 in eine finanzielle Krise geraten. Entsprechend benötigte die Gesellschaft liquide Mittel für die Finanzierung und Umsetzung einer Restrukturierung. Durch einen beachtlichen Umfang werthaltiger Assets konnte das Unternehmen Liquidität mithilfe von Sale & Lease Back generieren.

Die 1985 gegründete **bomo trendline Technik GmbH** ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Hardt, im Herzen von Baden-Württemberg. Im Grunde lässt sich die Tätigkeit des fast 40-jährigen Betriebs in drei Kernbereiche aufteilen: Zum einen fertigen und vertreiben die 160 Mitarbeiter Spritzgussteile aus Kunststoff wie Zahnräder und Schneckenwellen. „Die kleinen, präzisen Teile sind nötig, um etwa Motoren, Antriebe, Öffnungen oder Verriegelungen betätigen zu können“, erklärt der

Geschäftsführer von **bomo trendline** André Krichel. Zum anderen ist die Herstellung und Verarbeitung von Mehrkomponententeilen im Bereich des sogenannten 2K und 3K zentral. Dabei werden jeweils zwei oder drei unterschiedliche Kunststoffkomponenten in einem Bauteil verarbeitet. Hauptabnehmer für die Spritzguss- und Mehrkomponententeile sind Unternehmen aus den Branchen Automotive, Kosmetik, Medizin und Elektrotechnik. Das dritte Standbein des Betriebs ist der Werkzeugbau zur Entwicklung, Produktion, Wartung und Instandhaltung von Spritzgusswerkzeugen.

## HOHE KOSTEN UND AUFTRAGSRÜCKGANG

Die Kunststoff- und Maschinenbauexpertise sowie die zahlreichen

Betriebserweiterungen der letzten Jahre konnten **bomo trendline** Anfang 2023 nicht vor einer ertrags- und finanzwirtschaftlichen Krisensituation bewahren. Die Gründe hierfür lagen hierbei in einer über Jahre anhaltenden Ertragsschwäche sowie zusätzlich allgemein steigenden Rohmaterial- und Energiepreisen. Diese wurden nicht an die Kunden weitergegeben, sodass es zu einer defizitären Ertragslage der Gesellschaft kam. Daneben hatte der Hauptkunde eines Eigenprodukts seine Aufträge zurückgefahren, was zusätzlich zu einem starken Einbruch der Erlöse führte.

## DIE ERSTELLUNG EINES SANIERUNGSKONZEPTS

Im Hinblick auf eine grundlegende strategische Neuausrichtung des



### ANDRÉ KRICHEL

Geschäftsführer  
**bomo trendline Technik GmbH**  
 T: +49 7422 9516 171  
 E-Mail: [andre.krichel@bomo.de](mailto:andre.krichel@bomo.de)  
[www.bomo.de/willkommen](http://www.bomo.de/willkommen)



Unternehmenssowie einer tiefgreifenden leistungs- und finanzwirtschaftlichen Restrukturierung wurde ein Sanierungsgutachten nach IDW S6 in Auftrag gegeben. Dieses wurde im Sommer und Herbst 2023 von der längsseits AG, vertreten durch den Vorstand Thomas Fischer, erstellt. Er berichtet: „Bereits im Rahmen der ersten Untersuchungen war festzustellen, dass sich bomo trendline in einer fortgeschrittenen Liquiditätskrise befand. Die bisherigen Finanzierungspartner standen zwar weiterhin zum Unternehmen, waren aber gleichzeitig nicht bereit, ihre Engagements auszuweiten.“ Dennoch bestand Bedarf an „frischer“ Liquidität. Insoweit musste neben dem Schließen der kurzfristigen Liquiditätslücke auch für genügend Arbeitsliquidität sowie einen Puffer für den Ausgleich möglicher Schwankungen gesorgt werden. Dem Betrieb fehlte es allerdings nicht nur an finanziellen Mitteln. Es waren auch einige Positionen vakant, darunter die des kaufmännischen Leiters. Zudem hatte der damalige Geschäftsführer angekündigt, im Sommer 2023 das Zepter abzugeben. So wurden im Zuge der Restrukturierung ein techni-

scher Leiter (COO) sowie Herr Daniel Blansjaar von der Wochner Managementpartner GmbH als Sanierungsgeschäftsführer eingesetzt, der den Prozess im Unternehmen interimsmäßig begleitete.

### FINANZIERUNG ÜBER MASCHINEN ERWIES SICH ALS IDEAL

Da die bisherigen Kapitalgeber den Liquiditätsbedarf des Unternehmens nicht decken konnten und die neue Finanzierung im laufenden Erstellungsprozess des Sanierungsgutachtens angestoßen werden musste, suchten Gutachtenersteller und Sanierungsgeschäftsführer nach alternativen und vor allem schnellen Ansätzen. Die Wahl fiel schließlich auf eine Transaktion per Sale & Lease Back (SLB). Die Voraussetzungen dafür waren ideal: „Der werthaltige Maschinen- und Anlagenpark, unter anderem mit Spritzgussmaschinen und Peripheriegeräten, war zum überwiegenden Teil lastenfrei und stand damit für eine SLB-Transaktion zur Verfügung. Zudem haben die Banken auf Teile ihrer bestehenden Besicherungen verzichtet“, berichtet Leif Gratenaus, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. Der Transaktionsprozess konnte innerhalb nur weniger Wochen abgewickelt werden. Da bereits Bewertungsgutachten für die Maschinen vorlagen, wurde der Vorgang noch verkürzt. 2024 zeigt die SLB-Finanzierung bereits Wirkung: „bomo trendline konnte im laufenden Jahr wieder eine marktgerechte Rendite erzielen, welche

derzeit sogar den Plansatz aus dem Sanierungskonzept übersteigt“, berichtet der ehemalige Sanierungsgeschäftsführer Daniel Blansjaar. Dieser hatte bereits Ende 2023 seinen Posten verlassen und an den neuen Geschäftsführer von bomo trendline, André Krichel, übertragen.

### ALTERNATIVE FINANZIERUNGSMETHODEN IMMER RELEVANTER

Mit der Finanzierung über Sale & Lease Back hatte das Unternehmen im Rahmen der Sanierungs- und Restrukturierungssituation Luft zum Atmen bekommen. „Zum einen war Liquidität für die Projektfinanzierungen nötig, zum anderen sollte dadurch auch die ein oder andere Investition getätigt werden, um up to date zu bleiben“, so Geschäftsführer André Krichel. Um auch künftig der Ansprechpartner für präzisen Kunststoffspritzguss und Mehr-Komponententeile zu bleiben und sich weiterzuentwickeln, bleibe Sale & Lease Back eines der Finanzierungstools, die bei bomo trendline weiterhin auf dem Tisch lägen. Auch Sanierungsgutachter Thomas Fischer ist sich sicher: „Alternative Finanzierungsinstrumente – und da gehört eine objektbasierte Finanzierung letztendlich dazu – werden in der Zukunft nicht nur relevant bleiben, sondern auch noch an Bedeutung gewinnen. Sie sind schlicht flexibler und schneller als klassische Methoden und gerade bei zeitkritischen Sanierungsfällen, die eine besonders zügige Umsetzung erfordern, nicht mehr wegzudenken.“



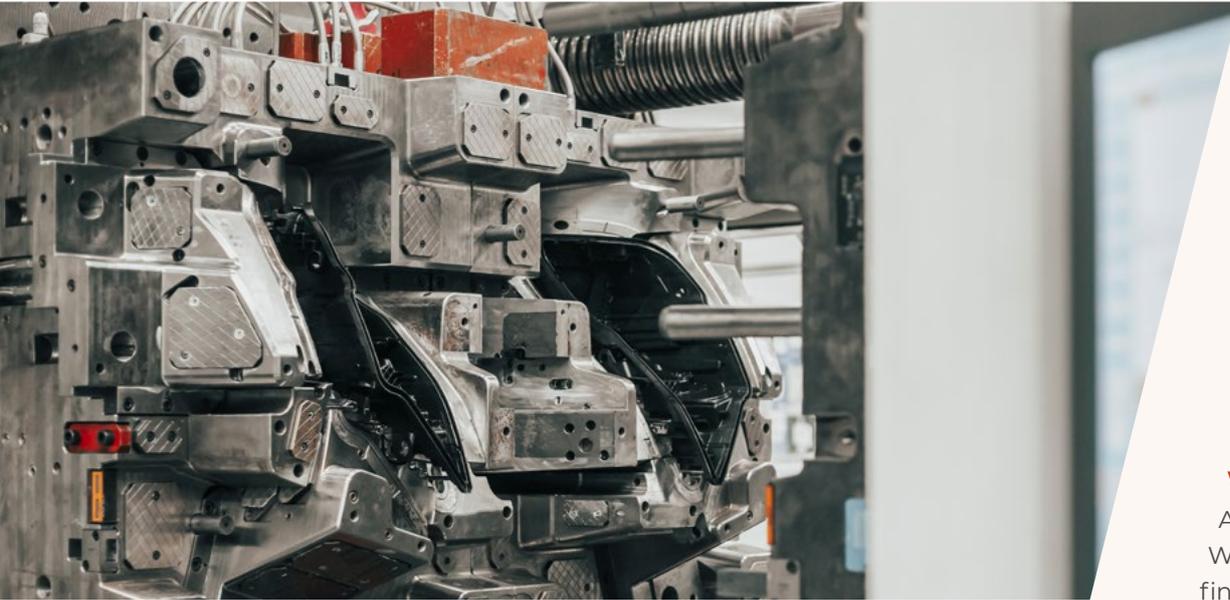
#### DANIEL BLANSJAAR

Managing Partner  
Wochner Managementpartner GmbH  
T: +49 7553 21 999 57  
E-Mail: blansjaar@wochner-partner.de  
www.wochner-partner.de



#### THOMAS FISCHER

Vorstand  
längsseits AG  
T: +49 7721 946 1100 3  
E-Mail: thomas.fischer@laengsseits.com  
www.laengsseits.com



# AUS NUSSER WIRD NODO METALL:

## OBJEKTBASIERTE KAUFPREIS- FINANZIERUNG SICHERT NEUAUF- STELLUNG EINES BLECHBEARBEITERS

Aufgrund externer Einflüsse geriet der Blechbearbeitungsexperte W. Nusser Anfang 2024 in finanzielle Schieflage. Im Rahmen des darauf folgenden Insolvenzverfahrens wurde Nusser von der Nodo Beteiligungen GmbH übernommen und schließlich zu Nodo Metall. Für die Kaufpreisfinanzierung und die Bereitstellung von Working Capital an den Betrieb nutzte der Investor die werthaltigen Maschinen des Blechbearbeiters für eine Sale-&-Lease-Back-Transaktion.

Die Nodo Metall GmbH aus Bayern, ehemals W. Nusser GmbH, ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Blechbearbeitung. Durch seine Fertigungstiefe und diversen Kon-

struktionsmöglichkeiten ist der Betrieb schon seit über 70 Jahren ein leistungsfähiger und innovativer Partner unter anderem für die Automobil-, Konsumgüter- und Lebensmittelindustrie sowie für Unternehmen aus der Hygienetechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Agrartechnik.

„Unsere aktuell rund 60 Mitarbeiter bearbeiten und produzieren komplexe Blechteile – von Aluminium über Stahl, Edelstahl und Messing bis hin zu Kupfer. Neben dem entsprechenden Maschinenpark verfügt Nodo Metall über die für die Kunden notwendigen Fertigungstechnologien Lasern, Stanzen, Abkanten, Schweißen und Montieren sowie

Oberflächenbearbeitung und -veredelung“, erklärt Michael Reinhardt, Geschäftsführer der Nodo Metall GmbH.

### WIE NUSSER ZU NODO METALL WURDE

Anfang 2024 geriet die W. Nusser GmbH in eine finanzielle Schieflage: Externe Einflüsse wie die Coronapandemie, gestiegene Rohstoff- und Energiepreise, Lieferkettenprobleme und Strukturkrisen im Automotive-Bereich führten zu Verschiebungen im Auftragseingang. Das Unternehmen konnte durch seine schnelle Reaktion auf die Lage zwar essenzielle Neukunden gewinnen, die Kostenreduktionsprogramme und weiteren Maßnahmen waren jedoch zeit- und kostenintensiv: Die daraus entstandenen Liquiditätsprobleme führten unter anderem zu einem Rückgang des geplanten Umsatzvolumens. Als Konsequenz musste das eigentlich stabile Unternehmen Nusser im Frühjahr 2024 einen Insolvenzantrag stellen.

„Um den Geschäftsbetrieb fortzuführen und die Arbeitsplätze zu erhalten, kam es zu der Entscheidung, das Unternehmen mithilfe eines Investors zu sanieren“, berichtet Michael Reinhardt. Im Rahmen eines Asset Deals übernahm schließlich die Industrie-gruppe Nodo Beteiligungen GmbH die Firma: W. Nusser wurde in Nodo Metall umbenannt und in die Nodo-Gruppe integriert.

## SPEZIALISIERTER INVESTOR ERMÖGLICHT SANIERUNG

Die Nodo Beteiligungen GmbH ist eine auf Metall- und Blechbearbeitung spezialisierte Industrie-Gruppe, die in mittelständische Industrieunternehmen investiert. Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit liegt auf Unternehmen, die ein hohes Potenzial haben, ihren operativen Wert zu steigern. Dabei werden Betriebe in Schieflage übernommen, saniert, in die Nodo-Gruppe eingebunden und langfristig fortgeführt.

Auch im Fall Nusser folgte die Übernahme der strategischen Zielsetzung der Industrie-Gruppe, organisches und anorganisches Wachstum in den Bereichen Metallbearbeitung, spanende Fertigung, Umformtechnik und Beschichtung zu ermöglichen. „Die frühere W. Nusser GmbH wies ein ähnliches Leistungsspektrum auf wie die bereits in Nodo integrierten Firmen AluMock, Namac und Olbersdorfer. Wir ergänzen die Fertigungsmöglichkeiten von Nodo nun durch unsere Blechbearbeitungsexpertise“, sagt Michael Reinhardt. Mit ihrer Fertigungstiefe, dem umfangreichen Maschinenpark, ihrem Kundenportfolio und Standort passte die insolvente W. Nusser GmbH ideal zum Profil der Nodo-Gruppe. Die Übernahme bietet zudem Potenziale wie Diversifikation, Cross-Selling im Vertrieb, Synergien bei Ein-

kauf, regionale Überschneidungen und mehr Kundennähe durch den neuen Standort.

## ZAHLREICHE ASSETS BEGÜNSTIGTEN OBJEKT- BASIERTE FINANZIERUNG

Aufgrund der Insolvenzsituation stand die Nodo-Gruppe bei der Übernahme der W. Nusser GmbH unter hohem Zeit- und Leistungsdruck. Das erforderte eine flexible und schnelle Finanzierungslösung. Wegen des modernen und hochwertigen Maschinenparks, unter anderem mit großen Laserschneidmaschinen und voll automatisierten Lagerprozessen des Blechbearbeitungsexperten, bot sich eine Finanzierung über Sale & Lease Back an. „Durch die Mittel aus dem Verkauf mit direkter Zurückmietung der ausgewählten Maschinen konnte nicht nur die Kaufpreisfinanzierung für den Asset Deal realisiert werden. Es wurde auch ein erhebliches Working Capital generiert. Das hat die Fortführungsmöglichkeit des Unternehmens sehr positiv beeinflusst“, so Felix Liebig, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance.

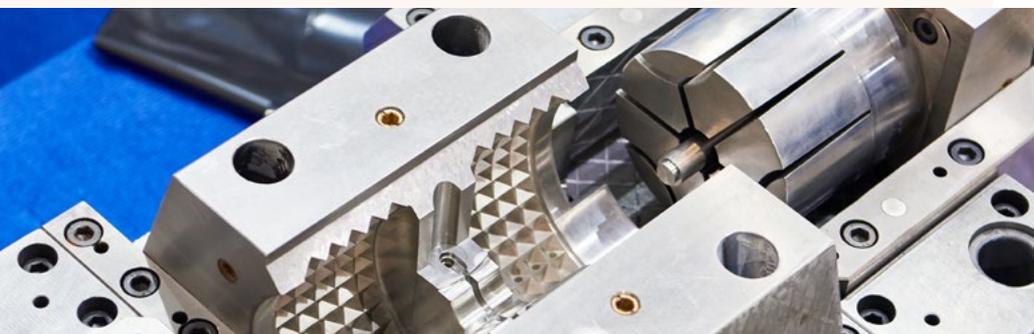
## ZUSAMMENARBEIT BEREITS EINGESPIELT

Durch den engen Kontakt zwischen der Nodo Beteiligungen GmbH und Maturus Finance gestaltete sich die Zusammenarbeit besonders

effektiv: „Die Nodo-Gruppe hat in der Vergangenheit bereits erfolgreich mit Maturus zusammengearbeitet und durchweg positive Erfahrungen in der professionellen, konstruktiven, flexiblen und schnellen Umsetzung der Transaktionen gemacht“, sagt Michael Reinhardt. Durch den Einsatz und die vertraute partnerschaftliche Unterstützung und Herangehensweise war die Umsetzung in der Kürze der Zeit möglich: Der Finanzierungsprozess dauerte lediglich einige Wochen. „Zur Umsetzung der Finanzierung haben wir auf die Erfahrung unserer hausinternen Objektbewertung zurückgegriffen. Zudem lagen uns bereits Gutachten zu den ausgewählten Maschinen vor, was die Bewertung noch einmal vereinfachte“, berichtet Felix Liebig.

## DIE NODO-GRUPPE WILL WEITERWACHSEN

Nodo Metall bleibt nicht der letzte Zukauf der Nodo-Gruppe. Es ist geplant, weiterhin aktiv anorganisch zu wachsen. Durch M&A-Prozesse sollen Restrukturierungsfälle, Carve-outs und Optimierungsfälle übernommen, saniert und weiterentwickelt werden, sodass alle Beteiligten etwas davon haben. Dabei wird auch die objektbasierte Finanzierung wohl ein wichtiger Bestandteil und Eckpfeiler bleiben, um für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum zu sorgen.



### MICHAEL REINHARDT

Geschäftsführer  
Nodo Metall GmbH  
T: +49 8232 95 98 6-0  
E-Mail: m.reinhardt@nodometall.de  
www.nodometall.de

# MATURUS TRADEINVEST

PARTNER FÜR UNTERNEHMER,  
INSOLVENZVERWALTER  
UND MASCHINENHÄNDLER

INTERVIEW MIT  
JOHN-HENRY  
SCHINKEL

Mit der Tochter Maturus TradeInvest unterstützt Maturus Finance europaweit Unternehmer, Insolvenzverwalter sowie Gebrauchtmaschinenhändler mit Finanzierungslösungen. Um mehr über den Ansatz und das Spektrum des Dienstleisters zu erfahren, haben wir den verantwortlichen Experten, John-Henry Schinkel, um ein Interview gebeten.

**HERR SCHINKEL, WELCHEN ANSATZ VERFOLGEN SIE MIT MATURUS TRADEINVEST? KÖNNEN SIE DAS ZU ANFANG GANZ KURZ BESCHREIBEN?**

Schinkel: Sehr gern. Als Tochtergesellschaft der Maturus Finance GmbH sind auch wir spezialisiert auf Finanzierungslösungen in Sondersituationen. Wir investieren direkt in das mobile Anlagevermögen des Unternehmens in Restrukturierungssituationen, Betriebs- oder Werkschließungen sowie Insolvenzfälle – das nennen wir ganz allgemein Projektinvestments. Weiterführend sind wir Partner im Maschinenhandel und bieten für Händler die Einkaufsfinanzierungen an.

**LASSEN SIE UNS GLEICH ÜBER IHR ERSTES TÄTIGKEITSFELD SPRECHEN: DIE PROJEKTINVESTMENTS. KÖNNEN SIE UNS DAS NÄHER ERKLÄREN?**

Schinkel: Ja, gerne. Als Investmentgesellschaft begleiten wir Unternehmen und Insolvenzverwalter in Sondersituationen wie Restrukturierungen, Betriebsschließungen, Ausproduktionen und Standortverlagerungen. Das tun wir durch den teilweisen oder vollständigen Erwerb der Maschinenparks. Die Liquidität, die dem Unternehmen dadurch umgehend zufließt, kann zur Durchführung der betrieblich notwendigen Maßnahmen verwendet werden. Im Anschluss kümmern wir uns um den geordneten Abverkauf der Maschinen und – falls gewünscht – um die Räumung der Immobilie. Thematisch liegt der Fokus hier bei den klassischen, produzierenden Investitionsgüterbereichen.

**WIE SIEHT DER ABLAUF BEI EINEM SOLCHEN PROJEKT AUS?**

Schinkel: Nehmen Sie zum Beispiel eine Ausproduktion mit anschließender Werkschließung. Wie Sie sich vorstellen können, ist so etwas niemals einfach zu bewerkstelligen. Viele Punkte müssen hierbei geklärt und berücksichtigt werden, unter anderem Sozialpläne, Arbeitsplatzabbau, Immobilienthemen, Lageräumung und letztendlich der Anlagenverkauf. Die dafür benötigte Liquidität ist aufgrund der schwierigen Lage meist nicht ad hoc vorhanden oder auf klassischem Weg zu akquirieren. Hier kommen wir ins Spiel. Nach einem Erstgespräch schauen wir uns die Eckdaten des Maschinenparks an. Das funktioniert über den Anlagenspiegel oder eine Fotodokumentation. Im Falle einer Insolvenz ist meistens

bereits ein Maschinengutachten vorhanden. Wir besprechen mit dem Management und der Insolvenzverwaltung zudem die Zeitvorgaben, eventuelle Maschinenverlagerungen, was in der Immobilie verbleiben soll oder wann diese geräumt sein muss. Anhand dieser Informationen und Unterlagen unterbreiten wir ein umfassendes Kaufangebot. Es wird ein Projektablaufplan vereinbart, um den Maschinenpark zu vermarkten, professionell zu demontieren und mit minimalem Einfluss auf die noch laufende Produktion aus dem Gebäude zu bringen. Am Ende des Projekts wird das Gebäude leer und besenrein übergeben.

### KÖNNEN SIE UNS DAS AN EIN, ZWEI BEISPIELEN ERLÄUTERN?

Schinkel: Ja, wir haben erst kürzlich eine solche Werkschließung mit unserem Team begleitet. Hintergrund war, dass sich der Unternehmer aus der Branche des Apparate- und Behälterbaus für die Chemieindustrie zurückziehen wollte, um sich wieder mehr auf sein Kerngeschäft, die Bohrtechnik, konzentrieren zu können. Da für den Standort keine Nachfolgelösung gefunden werden konnte, war die Schließung unvermeidlich. Mit unserem Ankauf des Maschinenparks konnte die noch mehrere Monate andauernde Ausproduktion finanziert werden. In einem anderen Fall haben wir durch einen Massekauf das gesamte Anlagevermögen eines insolventen Automobil-Zulieferers von Fahrzeugkarosserien und Presswerkzeugen erworben. Der Vorteil für die Insolvenzverwaltung war, dass sie für den komplexen und zeitaufwendigen Prozess des Anlagenverkaufs eine schnelle Lösung gefunden hatte – inklusive Demontage und Räumung der Immobilie.

### VIELEN DANK FÜR DIESEN EINBLICK. LASSEN SIE UNS ALS NÄCHSTES ÜBER DAS THEMA HÄNDLEREINKAUFSPERFINANZIERUNG SPRECHEN. WELCHE LEISTUNGEN BIETEN SIE DABEI IM EINZELNEN AN?

Schinkel: Mit unserer Einkaufsfinanzierung unterstützen wir Maschinenhändler entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Das heißt: Wir begleiten den Einkauf von gebrauchten Maschinen, kümmern uns um die Finanzie-

rung und bieten Unterstützung im Verkauf an. Das gilt für einzelne Maschinen, Maschinenpakete oder ganze Produktionsstätten.

### WER KANN VON IHRER EINKAUFSPERFINANZIERUNG PROFITIEREN?

Schinkel: Unser Angebot ist für alle lagerhaltenden Maschinenhändler im Bereich Maschinenbau, Blech- und Metallbearbeitung, Kunststoffverarbeitung, dem Holzbereich sowie für Händler von Bau- und Landmaschinen interessant.

### KÖNNEN SIE UNS DEN ABLAUF DER EINKAUFSPERFINANZIERUNG KURZ SCHILDERN?

Schinkel: Natürlich. Der Ablauf einer Händler-einkaufsfinanzierung lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Am Anfang steht der Abschluss eines Rahmenvertrages und die Festlegung der jeweiligen Finanzierungslinie. Danach wird das zu finanzierende Projekt vorgestellt. Eine Finanzierungszusage erfolgt in der Regel innerhalb von drei Werktagen. Daran schließt sich der Hauptteil des Prozesses an, nämlich der Ankauf und die Vermarktung der Maschinen. Die Abrechnung erfolgt am Ende schließlich in Form eines META-Geschäfts.

### ZUM SCHLUSS WÜRDEN WIR GERNE ERFAHREN, WAS IHNEN BEI IHRER ARBEIT BESONDERS WICHTIG IST. WAS HEBT IHR ANGEBOT UND IHRE ARBEITSWEISE BEI MATURUS TRADEINVEST VON ANDEREN AB?

Schinkel: Neben der langjährigen Erfahrung und dem über die Zeit aufgebauten Partner-Netzwerk zählt für mich vor allem unsere „Hands-on-Mentalität“. Das heißt: Wir arbeiten stets praxis- und lösungsorientiert. Mir ist es wichtig, unseren Kunden und Partnern faire und vor allem professionelle Lösungen anzubieten und diese im Anschluss auch schnell umzusetzen.



#### JOHN-HENRY SCHINKEL

Projektleiter Objektbewertung  
Maturus TradeInvest GmbH  
M: +49 40 300 39 36 252  
E-Mail: schinkel@maturus.com  
www.maturus-tradeinvest.com



## TURNAROUND TIMES

by MATUSUR FINANCE

**07.  
NOVEMBER**

**Unternehmervertraute** | Berlin

Mitveranstalter

**08.-09.  
NOVEMBER**

**DDIM.kongress** | Düsseldorf

Sponsor

**13.  
NOVEMBER**

**11. Essener Insolvenzforum** | Essen

Sponsor

**NOVEMBER**

**Maturus Business Frühstück  
„Turnaround Times“** | Düsseldorf

Gastgeber

### Herausgeber:

Maturus Finance GmbH

### Geschäftsführer:

Carl-Jan von der Goltz

(V. i. S. d. P.)

Christoph Kleinfeld

### Kontakt Deutschland:

Maturus Finance GmbH

Brodstrangen 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, Umsetzung:

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

### Bildnachweis:

Maturus Finance GmbH

Wochner Managementpartner GmbH

bomo trendline Technik GmbH

EY-Parthenon

ÔMINA ROMANA

WINTERGERST

Credit Solutions Partner GmbH

Kanzlei ATN

d'Avoine Teubler Neu Rechtsanwälte

längsseits AG

istockphoto.com

freepik.com (© rusirawalpita)