Herbst/Winter 2020

maturus aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

4 UNTERNEHMENS-FINANZIERUNG
Interview mit dem Beratungsunternehmen Falkensteg

8 CHANGE MOBILITY FOR GOOD
Der E-Scooter-Anbieter TIER nutzt Asset Based Credit zur Wachstums-finanzierung

14 BLICKPUNKT BRANCHEN
Besondere Herausforde-rungen für die Automobil- und Maschinenbaubranche in der Coronakrise

„Unabhängige Begleitung der Restrukturierung aus einer Hand? BDO Restructuring!“

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

In wirtschaftlich schwierigen Situationen setzt BDO Restructuring die Grundlagen für den Erfolg des Restrukturierungs- oder Sanierungsprojektes.

Ein erfahrenes Team von Juristen und Ökonomen ermöglicht es, auch komplexesten Anforderungen in Krisensituationen gerecht zu werden. Dabei begleitet BDO Restructuring mit einem umfassenden Spektrum an Dienstleistungen und einem globalen Netzwerk gesamtheitlich aus einer Hand. Mit unserer Erfahrung und Kompetenz erfüllen wir so die Anforderungen, denen sich Unternehmen in Krisensituationen stellen müssen.

Audit & Assurance | Tax & Legal | Advisory
Tel.: +49 211 1371143
info@bdo-restructuring.de
www.bdo.de

BDO ist der Markenname für das BDO Netzwerk
und für jede der BDO Mitgliedsfirmen. © 2020 BDO.

BDO

"Corona ist ein Sinnbild für die Anfälligkeit der globalen Wirtschaft.

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit unserer letzten Magazinausgabe sind rund fünf Monate vergangen und noch immer bestimmt das Coronavirus unser privates sowie berufliches Leben. Die Prognosen sind unsicher – vor allem unter der Prämisse, dass es bei einem erneuten Pandemie-Ausbruch jederzeit wieder abwärts gehen könnte. Für manche Unternehmen wird eine Insolvenz zwar unvermeidlich sein, insbesondere dann, wenn sie schon vor der COVID-19-Pandemie auf wackligen Beinen standen. Rückblickend hat der deutsche Mittelstand die Krise aber bisher gut gemeistert und sich robust gezeigt.

Einige Branchen, allen voran der Automobil- und Maschinenbausektor, hat Corona eiskalt mitten in einer tiefgreifenden Transformationsphase erwischt. Digitalisierung, Klimawandel und Automatisierung wirken sich zunehmend auf die Geschäftsprozesse und Produktpaletten der Unternehmen aus. Wir haben uns deshalb mit Spezialisten aus den Bereichen M&A sowie Insolvenzrecht unterhalten, um die aktuellen Herausforderungen dieser beiden Branchen näher zu beleuchten.

Aber auch andere Bereiche wie der Handel und der Dienstleistungssektor stehen unter hohem Anpassungsdruck – zusätzlich zur Bewältigung der Coronakrise. Dementsprechend hoch rangiert das Thema Finanzierung und Liquiditätssicherung bei vielen Betrieben. Erfahren Sie in unserem Magazin, wie eine langfristige Unternehmensfinanzierung die Liquidität sichert und wie man diese am besten angeht.

Zusätzlich geben wir Einblicke in zwei Praxisbeispiele aus dem Bereich E-Mobilität, wo wir mit einer Asset-Based-Credit-Finanzierung das weitere Unternehmenswachstum unterstützen konnten. Außerdem habe ich in einem persönlichen Kommentar einen Blick über COVID-19 hinausgewagt – denn eine neue Pandemie könnte jederzeit die globalisierte Welt bedrohen.

Weil in Zeiten von Restrukturierungen und Transformationen auch das Thema M&A immer mehr an Bedeutung gewinnt, haben wir uns in dieser Ausgabe einmal intensiver mit der Finanzierbarkeit von Unternehmenstransaktionen beschäftigt – auch in Krisenzeiten.

Eine angenehme Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Carl von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

INTERVIEW FALKENSTEG

DIE KRISE HAT DIE UNTERNEHMENSFINANZIERUNG NACHHALTIG VERÄNDERT

COVID-19 UND DER LOCKDOWN SIND NICHT OHNE FOLGEN FÜR DIE UNTERNEHMENSFINANZIERUNG GEBLIEBEN. WIE KÖNNEN FIRMEN IN DER JETZIGEN SITUATION AGIEREN UND SICH LANGFRISTIG SOLIDE AUFSTELLEN? WIR SPRACHEN MIT JENS VON LOOS, PARTNER UND HEAD OF DEBT ADVISORY & SPECIAL SITUATIONS BEIM BERATUNGSUNTERNEHMEN FALKENSTEG. DER EXPERTE VERFÜGT ÜBER 15 JAHRE ERFAHRUNG IN BEREICHEN WIE STRUCTURED FINANCE, PRIVATE EQUITY SOWIE FINANCIAL RESTRUCTURING UND WAR UNTER ANDEREM FÜR KPMG, HOULIHAN LOKEY, MCAP FINANCE UND DIE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE TÄTIG.

Herr von Loos, welche Situationen stellen besondere Herausforderungen an die Unternehmensfinanzierung?
Von Loos: Bis zum Frühjahr 2020 waren besondere Herausforderungen etwa der Verlust eines Großkunden, die Errichtung eines neuen Produktionsstandortes sowie Zukauf und Integration eines Unternehmens. Die COVID-19-Pandemie hat jedoch jede bestehende Unternehmensplanung nachhaltig verändert. Insbesondere in solch wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist es für ein Unternehmen elementar wichtig, die Liquidität im Rahmen einer langfristigen Unternehmensfinanzierung abzusichern.

Wie stark hat COVID-19 den finanziellen Handlungsbedarf bei den Unternehmern erhöht?
Von Loos: Die Pandemie hat Unternehmen vor neue Herausforderungen gestellt: Erhöhte Unsicherheiten über die zukünftige Marktentwicklung und massive Umsatzeinbrüche bei gleichbleibenden Kosten haben die Gewinne deutlich verringert. Für diese Fälle hat die Bundesrepublik Deutschland diverse Hilfsprogramme wie Kurzarbeitergeld oder KfW-Darlehen aufgesetzt. Unternehmen, die trotz Hilfsprogrammen weiteren Finanzierungsbedarf aufweisen, tun sich im aktuellen Finanzierungsmarkt sehr schwer, diese Finanzierungslücke zu schließen. Dies liegt zum einen an der Kreditvergabepolitik der Banken und zum anderen an der höheren Planungsunsicherheit der Unternehmen. Wir empfehlen unseren Mandanten daher mit den Finanzierungspartnern langfristige Finanzierungslösungen mit ausreichend Liquiditätsreserven zu vereinbaren.

Ein Mandant möchte seine Finanzierung neu aufstellen: Welche Schritte würden Sie empfehlen und wieviel Zeit sollte dafür eingeplant werden?
Von Loos: Der erste Schritt sollte die Analyse der aktuellen Situation und der Abgleich der Finanzierungsziele mit dem Business Plan sein. Auf dieser Basis empfehlen wir ein maßgeschneidertes und nachhaltiges Finanzierungskonzept, das auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt ist. Das Finanzierungskonzept umfasst neben Laufzeiten auch die Zusammensetzung der Finanzierungsinstrumente und Finanzierungspartner. Für die Analyse und Konzeptionierung rechnen wir mit zwei Wochen und für die Umsetzung der Finanzierung bis zur Unterzeichnung der Dokumentation je nach Komplexität und Bonität des Unternehmens mit weiteren vier bis acht Wochen. Generell empfehlen wir unseren Mandanten, neben den Bestandsbanken auch mit neuen Banken und bei Bedarf mit alternativen Finanzierungspartnern zu sprechen, um die Transaktionssicherheit zu maximieren und die Konditionen zu optimieren.

Was ist bei einer Finanzrestrukturierung im Rahmen einer Krise zu beachten – wo lauern Fallstricke?
Von Loos: In einer Finanzrestrukturierung können die Interessen der jeweiligen Stakeholder, insbesondere der Gesellschafter und Fremdkapitalgeber, divergieren. Als Verhandlungsbasis dient ihnen deshalb eine Value-Break-Analyse. Diese ermittelt den aktuellen Unternehmenswert und stellt sie dem jeweiligen Rang der Verbindlichkeiten beziehungsweise des Eigenkapitals gegenüber. Die alles entscheidenden Fragen sind: Wo bricht der Unternehmenswert und wie hoch ist der Bedarf an zusätzlicher Liquidität? Wesentliches Ziel der Fremdkapitalgeber ist die Vermeidung eines Forderungsverzichts. Eigenkapitalgeber versuchen hingegen den Verlust ihres Unternehmens abzuwenden. Beide Stakeholder wollen in der Regel keine neuen Mittel bereitstellen. Die Partei, die den zusätzlichen Kapitalbedarf bedient, hat in der Regel die beste Verhandlungsposition bei den Restrukturierungsgesprächen. In solchen anspruchsvollen Situationen empfiehlt es sich, einen Finanzierungsberater zu mandatieren, der das Unternehmen durch die Krise führt und die Verhandlungen mit den jeweiligen Stakeholdern moderiert.

Können Unternehmer generell etwas tun, um ihre Finanzierungsplanung von vornherein krisenfest auszurichten?
Von Loos: Wir raten unseren Mandanten in der Regel, mehrjährige Finanzierungsverträge mit ausreichenden Finanzierungsreserven abzuschließen, um mögliche Abweichungen im Business Plan kompensieren zu können. Des Weiteren sollte man mit großem zeitlichem Vorlauf mögliche Finanzierungsfälligkeiten antizipieren. Falls erforderlich, empfehlen wir zusätzlich die Prüfung alternativer Finanzierungspartner.

Wie hat sich dabei die Bedeutung assetbasierter Finanzierungsmodelle entwickelt?
Von Loos: Assetbasierte Finanzierungsmodelle haben über die letzten Jahre an Bedeutung gewonnen und stellen in Krisensituationen häufig eine interessante Finanzierungsform dar. Sollten Sicherheiten zur Verfügung stehen, bieten solche Finanzierungen die Möglichkeit, kurzfristig Liquidität zu generieren und eine drohende Zahlungsunfähigkeit abzuwehren. Im Gegensatz zu beispielsweise Banken legen Asset-Finanzierer im Wesentlichen den Wert des verfügbaren Vermögensgegenstandes zugrunde und schrecken nicht vor herausfordernden Situationen zurück.

> *„Insbesondere in solch wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist es für ein Unternehmen elementar wichtig, die Liquidität im Rahmen einer langfristigen Unternehmensfinanzierung abzusichern.“*

JENS VON LOOS
Partner, Head of Debt Advisory & Special Situations, FalkenSteg
E-Mail: jens.vonloos@falkensteg.com
www.falkensteg.com

DIE GROSSE E-BIKE-FREIHEIT

REBIKE MOBILITY NUTZT DEN AUFWIND IN DER E-BIKE-BRANCHE, UM SICH MIT EINEM DURCHDACHTEN GESCHÄFTSMODELL, HOCHWERTIGEM ANGEBOT UND GESCHICKTER NUTZERORIENTIERUNG EINE TOP-POSITION AM MARKT ZU SICHERN. DOCH EINE GUTE IDEE BRAUCHT AUCH DIE ENTSPRECHENDE FINANZIERUNG – HIER KOMMT ASSET BASED CREDIT INS SPIEL.

E-Fahrräder boomen. Laut Statista[1] wurden im Jahr 2019 rund 1,4 Millionen E-Bikes verkauft – der Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist so hoch wie nie. Das junge Unternehmen Rebike Mobility aus München setzt voll auf diesen nachhaltigen Mobilitätstrend und will ganz vorn mitfahren. „Unser erklärtes Ziel ist es, der beliebteste und erfolgreichste markenübergreifende Anbieter für Premium-E-Bikes zu werden“, sagt Thomas Bernik, Gründer und Managing Director. Dazu hat das Unternehmen ein vielseitiges Geschäftsmodell entwickelt, das den Verkauf gebrauchter E-Bikes, ein Abo-Modell für E-Fahrräder und sogar E-Bike-Verleihstationen in beliebten Ferienregionen umfasst. Die angesprochenen Kunden reichen dabei vom E-Bike-Neuling über preisbewusste E-Radler bis hin zu technischen Enthusiasten, die jedes Jahr das neueste Modell fahren möchten.

[1]Quelle: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/152721/umfrage/absatz-von-e-bikes-in-deutschland/

EIGENE SUPPLY CHAIN AUFGEBAUT

„Bei uns gibt es ausschließlich hochwertige Marken-E-Bikes, vom Mountainbike bis zum Rennrad, vom XXL-Bike bis zum Kindermodell. Nur ‚Baumarkt-E-Bikes‘ sucht man bei Rebike vergeblich. In Sachen Nachschub an gebrauchten Elektrorädern sind wir dabei nicht abhängig von Dritten, wir haben durch unser Abo- und Verleihangebot sozusagen eine eigene Supply Chain geschaffen“, erklärt Bernik. Das Rebike-Angebot ist zudem nicht auf einzelne Städte oder Regionen begrenzt, sondern steht den Kundinnen und Kunden deutschlandweit offen. Da die Branche derzeit boome und durch die Corona-Krise nochmals befeuert wurde, stehe das Unternehmen laut Bernik eher vor einem „Luxusproblem“: Eine der wichtigsten Herausforderungen sei es im Moment, die Nachfrage auf Kundenseite zu bedienen. Hier habe Rebike aber vorausschauend agiert und die Zeichen der Zeit erkannt. „Wir haben genügend Räder bei unseren Lieferanten bestellt und deshalb, anders als einige Mitbewerber, aktuell wenig Probleme, das ganze Jahr über genügend E-Bikes zur Verfügung zu stellen“, sagt der Managing Director. Diese nachhaltige Planung erfordert jedoch entsprechendes Kapital.

KONVENTIONELLE FINANZIERUNG SCHEIDET DERZEIT AUS

„Durch den großen Erfolg unseres Abo-Modells stehen wir vor der Aufgabe, immer mehr E-Bikes zu finanzieren. Die werden dann nach Ende der Abonnement-Laufzeit von drei, sechs oder zwölf Monaten wieder verkauft“, schildert Bernik. Althergebrachte Finanzierungsansätze kommen für dieses Geschäftsmodell kaum infrage: „Bei der normalen Bankfinanzierung müssen in der Regel sehr hohe Hürden überwunden werden und der gesamte Ablauf nimmt extrem viel Zeit in Anspruch.

Deshalb sind Startups wie wir hier benachteiligt und trotz der staatlichen Unterstützung aufgrund der Corona-Pandemie ist es derzeit fast unmöglich, klassische Fremdfinanzierungen abzuschließen“, sagt der Gründer.

SOFTWARE BRINGT LÖSUNG IN FAHRT

Auf der Suche nach einem adäquaten Modell wurden Bernik und sein Team von LABEST angesprochen. Der Anbieter für Warenbestandsmonitoring und -bewertung ist seit einiger Zeit ein Partner von Maturus Finance. LABEST stellte jedoch nicht nur den Kontakt zum Finanzierer her, sondern unterstützt die Zusammenarbeit mit den Experten ganz konkret. Denn auch dank der cloudbasierten Software-Lösung von LABEST ist es möglich, dass Rebike seinen Warenbestand als Sicherheit im Rahmen einer alternativen Finanzierung einsetzen kann. „Die Software hilft uns, uns direkt mit den ERP- und Warenwirtschaftssystemen von Rebike zu vernetzen – das hat nicht nur die Wertermittlung der Assets vereinfacht, sondern erleichtert uns auch das kontinuierliche, wöchentliche Monitoring – denn wir müssen die Wertentwicklung der E-Bikes permanent im Blick haben“, sagt Lars Bresan, Maturus-Verantwortlicher für das Finanzierungsmodell Asset Based Credit.

BEREIT FÜR DAS NÄCHSTE LEVEL

Bei Maturus in Hamburg sahen die Experten von Anfang an viel Potenzial im Konzept der Münchner. „Die Kombination aus Kurzzeitverleih, langfristigen Abos und dem späteren Verkauf der gebrauchten E-Bikes hat uns neugierig gemacht. Aber für eine entsprechende Finanzierung mussten wir natürlich alles genau wissen und analysieren“, erläutert Bresan. Das ausgeklügelte Geschäftsmodell des E-Bike-Anbieters, das Management, das sowohl Gründungserfahrung als auch Fahrradexpertise besitzt und nicht zuletzt die hochwertigen und werthaltigen E-Bikes mit ihrem langen Life-Circle gaben den Ausschlag: Man kam näher ins Gespräch und schnell zeichnete sich eine gemeinsame Lösung ab. Künftig dienen E-Bikes aus Lagern und Abonnements des Anbieters, die nicht mehr unter einem Eigentumsvorbehalt eines Lieferanten liegen, als Sicherheit für eine Asset-Based-Credit-Finanzierung. Mit diesen finanziellen Mitteln im einstelligen Millionenbereich kann Rebike seinen Warenbestand ausbauen und sich weiterentwickeln. Denn Thomas Bernik und sein Team haben noch viel vor: „Wir expandieren in allen drei Geschäftsbereichen und planen für 2021 mindestens mit einer Verdoppelung unseres Geschäfts. In diesem Zuge hoffen wir, dass wir auch die Zusammenarbeit mit Maturus weiter ausbauen können.“

ERFAHREN SIE MEHR:
www.rebike1.de
www.ebike-abo.de

Sven Erger (li.) und Thomas Bernik, Gründer der Rebike Mobilty GmbH

CHANGE MOBILITY FOR GOOD

TIER AUS BERLIN WILL DAS BLATT IN SACHEN MOBILITÄT WENDEN – MIT ENTSCHLOSSENHEIT, NACHHALTIGEN KONZEPTEN UND INNOVATIVEN LÖSUNGEN. MATURUS FINANCE UNTERSTÜTZT DEN E-SCOOTER-ANBIETER DABEI MIT DEM OBJEKTBASIERTEN FINANZIERUNGSMODELL ASSET BASED CREDIT.

Die E-Scooter im charakteristischen grün-schwarzen Design haben Sie sicher auch schon einmal gesehen. Denn sie fahren derzeit durch mehr als 70 Städte in über neun europäischen Ländern. Dahinter steht das Berliner Unternehmen TIER, der mittlerweile führende europäische Anbieter im Bereich der Mikromobilität. Und die Firma hat eine Mission: „Change Mobility for Good – das ist unser erklärtes Ziel“, sagt Alex Gayer, CFO von TIER, und erklärt weiter: „Wir wollen helfen, den Autoverkehr in Städten erheblich zu reduzieren und den Menschen stattdessen ein breites Angebot an Elektrofahrzeugen zur Verfügung zu stellen.“ Aktuell bietet man neben E-Scootern auch E-Mopeds zur Kurzzeitmiete über die eigene App an.

ÜBERZEUGUNG UND TECHNOLOGIE

Dass TIER nicht einfach nur ein weiterer Anbieter im Sharing-Bereich ist, zeigt der weitsichtige und konsequente Ansatz der Berliner. „Wenn wir von etwas wie den Zielen der UN für eine nachhaltige Entwicklung überzeugt sind, lassen wir auch Taten folgen. So sind wir beispielsweise seit Januar 2020 klimaneutral. Außerdem arbeiten wir nicht mit Gig-Workern wie geringfügig Beschäftigten – bei uns sind alle Mitarbeiter festangestellt“, erklärt Gayer. Doch Überzeugungen und Werte sind die eine Seite, denn der Wettbewerb im Bereich der E-Scooter ist hart umkämpft. Deshalb kommt es umso mehr auf innovative Ideen und smarte Konzepte an.

Um dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden zu entsprechen, bietet TIER beispielsweise als erster Anbieter E-Scooter auch in Verbindung mit einem Helm an. Eine clevere technische Lösung sorgt dafür, dass der Verleih für den Nutzer dennoch unkompliziert und reibungslos verläuft. „Stolz sind wir auch auf unser Energy Network. Dadurch kann sich jeder an mehr Nachhaltigkeit beteiligen und außerdem die eine oder andere kostenlose Fahrt erhalten. Das Prinzip ist simpel: Ist eine Batterie leer, können sie die Nutzer einfach aus dem Scooter nehmen und bei unseren Netzwerkpartnern wie Cafés oder Spätshops an einer Ladestation gegen ein geladenes Exemplar austauschen“, beschreibt Alex Gayer. Um solche Ideen zu entwickeln und praxistauglich umzusetzen, arbeite das Team eng mit den Herstellern der Hardware zusammen. Ein weiterer Beleg für das nachhaltige TIER-Konzept: Über die Webplattform myTIER werden gebrauchte E-Scooter an Privatkunden weiterverkauft.

ALEX GAYER
CFO von TIER
www.tier.app

NEXT STEP IN DER FINANZIERUNG

Auch in Sachen Kapital will TIER der Konkurrenz stets einen Schritt voraus sein. „Finanzierung hat generell einen sehr hohen Stellenwert für uns, da wir in einer kapitalintensiven Branche agieren. Aufgrund unseres jungen Alters sind hier vor allem Risikokapital und bankenunabhängige Finanzierungen relevant für uns“, sagt Gayer. Um den Cashflow zu optimieren halten der CFO und sein Team ständig nach innovativen Finanzierungsansätzen Ausschau. Bei der Recherche stieß TIER schließlich auf Maturus Finance und das Modell Asset Based Credit. Dies erschien wie gemacht für das Berliner Wachstumsunternehmen. Denn dabei wird weniger auf die Geschäftszahlen und den Bonitätsindex geachtet – viel mehr zählen bei dem objektbasierten Modell die wertbeständigen Assets einer Firma. Denn durch diese kann das Unternehmen einen alternativen Kredit besichern.

So kam es zum Kontakt mit Lars Bresan, der bei Maturus für Asset Based Credit zuständig ist. „TIER hatte mit seinem Geschäftsmodell schnell unser Interesse geweckt. Denn hier waren von Anfang an wichtige Erfolgsfaktoren gegeben: Es gab ein nachhaltiges Gesamtkonzept, das sich schon in vielen europäischen Städten bewährt hatte, die Gründer waren erfahrene Unternehmer und es standen bereits starke Eigenkapitalgeber hinter dem Projekt“, sagt Bresan.

ASSETS GUT, ALLES GUT

Jungunternehmen und Anbieter für Mikromobilität waren für Maturus jedoch ein relativ neues Feld. Die Herausforderung bestand daher neben der genauen Analyse des Geschäftsmodells darin, die Wertbeständigkeit der E-Scooter zu ermitteln. Das Hamburger Team nahm sich der Aufgabe konsequent an. „Wir mussten ein Gespür für die Assetklasse der E-Scooter entwickeln: Wo kommen Akkus und Motoren her? Wie lang halten sie? Wie ermitteln wir ihren Zeitwert zuverlässig? Da gab es kaum Vergleichswerte – deshalb haben wir viel selbst recherchiert und auch Daten aus ausländischen Märkten hinzugezogen“, sagt Lars Bresan. Doch trotz der neuen Assets konnten Bresan und sein Team innerhalb einer Woche ein erstes Angebot liefern. Das kam bei Alex Gayer und TIER gut an. Entsprechend nahm die Zusammenarbeit weiter Fahrt auf: Eine Besichtigung vor Ort wurde vereinbart und das Monitoring des Assetbestandes in die Wege geleitet. Am Ende stand eine Finanzierung von mehreren Millionen Euro. „Wir nutzen das erhaltene Kapital vor allem, um unsere E-Scooter-Flotte um die neueste Fahrzeuggeneration zu erweitern und unsere Marktposition dadurch weiter zu stärken“, erklärt Gayer.

WIE CORONA UNTERNEHMENSKÄUFE VERÄNDERT

Die Corona-Krise hat den Markt für Unternehmenstransaktionen, sogenannte M&A, erschüttert. Nachdem das Geschäft zuletzt stark florierte, brach es in diesem Frühjahr ein – Verkäufe wurden auf unbestimmte Zeit verschoben oder gänzlich abgesagt. Nach einer Studie[1] von Ebner Stolz Management Consultants reduzierte sich die Anzahl der Transaktionen um bis zu 50 Prozent. Ursache ist neben der allgemeinen Verunsicherung auch die zunehmend erschwerte Kaufpreisfinanzierung. Ein weiteres Problem: Die Unternehmensbewertung – Verkäufer hielten an gewohnten Branchenmultiplikatoren fest, während Käufer bereits begannen, Corona-Folgen mit zu berücksichtigen. Von den 220 durch Ebner Stolz befragten Insolvenzverwaltern und Krisenberatern sind 91 Prozent überzeugt, dass M&A-Deals durch Corona erschwert werden. Zugleich erwarten 87 Prozent der Befragten, dass die Preise für Unternehmen sinken werden. Dies deckt sich mit der Meinung vieler Beobachter, die zudem von insgesamt mehr Kaufobjekten und Krisenfällen auf dem M&A-Markt ausgehen.

[1] Quelle: https://www.ebnerstolz.de/de/9/6/6/4/3/Insolvenzverwalterbefragung_Ergebnisse.pdf

DISTRESSED M&A AUF DEM VORMARSCH?

Experten sehen sogenannte distressed M&A im Aufwind. Hierbei geht es um den Kauf und Verkauf von Unternehmen, die sich in finanzieller Schieflage oder bereits in der Insolvenz befinden. Und davon dürfte es mittel- bis langfristig viele geben. Denn COVID-19 und Lockdown haben nicht nur gesunde Unternehmen finanziell unter Druck gesetzt. Sie haben auch die Lage von Firmen verschärft, die bereits vor der Corona-Krise Schwierigkeiten hatten oder sich in einem Restrukturierungsprozess befanden.

Dass nicht sofort unzählige Unternehmen in die Insolvenz rutschten – und damit potenzielle Ziele für den Distressed-M&A-Markt wurden – hängt mit den massiven staatlichen Hilfsmaßnahmen wie Schnellkrediten, der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und vielmals vereinbarten Zahlungsstundungen zusammen. Doch diese Maßnahmen sind befristet und auch die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht endete für akut zahlungsunfähige Unternehmen im September – für überschuldete gibt es eine Verlängerung bis Jahresende. Spätestens dann werden wohl vermehrt Krisen-Unternehmen zum Verkauf stehen. Denn einige werden es trotz vorübergehender Hilfen nicht schaffen, ihr Geschäft von selbst zu stabilisieren.

AKQUISITIONEN OBJEKTBASIERT FINANZIEREN

Laut der Umfrage von Ebner Stolz gehen 70 Prozent der Experten davon aus, dass Finanzinvestoren genau auf solche „Schnäppchen" warten. Die Studie sieht diese Investoren den strategischen Käufern gegenüber im Vorteil. Denn Letztere hätten als branchennahe Unternehmen selbst mit den Folgen der Krise zu kämpfen und würden nach Meinung von 83 Prozent der Befragten bei M&A fortan vorsichtiger agieren. Erschwerend kommt hinzu: Über die Hälfte der Experten erwartet, dass die Kaufpreisfinanzierung stärker auf Eigenkapital basieren wird, weil der Zugang zu Fremdkapital schwieriger wird. Wenn das Eigenkapital beispielsweise durch den operativen Betrieb gebunden ist, können strategische Unternehmenskäufe mit einer objektbasierten Finanzierung wie Sale & Lease Back gelingen.

WAS SALE & LEASE BACK FÜR DISTRESSED M&A PRÄDESTINIERT

UNABHÄNGIGKEIT
Die Finanzierung stellt nicht auf die Bonität eines Unternehmens ab, sondern auf werthaltige Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge

SCHNELLIGKEIT
Der Finanzierungsbetrag steht meist nach wenigen Wochen zur Verfügung

EINFACHHEIT
Für ein vorläufiges Angebot reicht schon ein Anlagespiegel des Unternehmens

PRAXISTAUGLICHKEIT
Keine Maschine muss die Halle verlassen, es gibt keine Unterbrechung der Produktion

INTERVIEW AUF DEM WEG ZUM AUTONOMEN UNTERNEHMEN

Callista Private Equity übernimmt kriselnde Unternehmen und positioniert sie neu am Markt. Ein aktuelles Beispiel ist der aluminiumverarbeitende Betrieb Alupress Berlin, der nun unter dem neuen Namen Berlin Millhouse eigene Wege geht. Wir sprachen mit Marc Zube, Chief Operating Officer bei Callista, über das Projekt und dessen Finanzierung über Sale & Lease Back.

Herr Zube, können Sie die Übernahme von Alupress Berlin kurz beschreiben?
Zube: Wir haben im Rahmen eines Asset Deals den gesamten Geschäftsbetrieb der Alupress Berlin GmbH vom Alupress-Mutterkonzern übernommen. Das heißt: Alle 148 Mitarbeiter, das gesamte Anlage- und Umlaufvermögen sowie alle Dienstleister- und Kundenverträge. Die Transaktion ging Anfang Juli über die Bühne. Trotz Corona und der Ungewissheit in der Branche sehen wir für die Berlin Millhouse GmbH großes Entwicklungspotenzial.

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie dieses Potenzial ausschöpfen?
Zube: Unsere Strategie ist es, erfolgversprechende Unternehmen aus einem Unternehmensverbund herauszulösen und sie eigenständig aufzustellen. Bei der ehemaligen Alupress-Tochter geht es hauptsächlich darum, den Vertrieb auszubauen und das Unternehmen als mittelständischen Anbieter für gegossene und geschmiedete Aluminiumteile am Markt zu positionieren. Denn bisher fungierte es eher als verlängerte Werkbank der Aluminiumgießerei des Konzerns. Jetzt, da das Unternehmen aus der vorherigen Gruppenstrategie herausgelöst ist, hat es auch mehr Freiheiten: Es kann sich nicht nur neuen Kunden, sondern auch neuen Werkstoffen und Bearbeitungsformen öffnen. In diesem Prozess können wir unter anderem auf ein Netzwerk aus erfahrenen Beratern und Vertriebspartnern setzen, die Berlin Millhouse unterstützen. Wir haben beispielsweise Eisen- und Stahlgießereien in unserem Portfolio – hier gingen schon erste kleinere Aufträge an das übernommene Aluminium-Unternehmen.

Wie kamen Sie bei der Suche nach einer Lösung auf die Finanzierung über Sale & Lease Back?
Zube: Wir sind bei Akquisitionen im Bereich der Sondersituationen und distressed M&A als Experten unterwegs. Deshalb prüfen wir meist schon früh eine mögliche Finanzierung über Assets wie Maschinen. Bei Alupress Berlin gab es ein breites Spektrum an Bearbeitungszentren für die Zerspanung, die sich gut für eine Sale-&-Lease-Back-Finanzierung eignen. Deshalb fragten wir bei Maturus Finance an. Da Interesse bestand, banden wir den Finanzierungspartner früh in die Übernahme des Anlagevermögens mit ein – etwa bei der Betriebsbesichtigung oder dem Management Meeting. Durch die Finanzierung über Sale & Lease Back wurde am Ende wichtiges Working Capital für das Wachstum von Berlin Millhouse frei. Außerdem konnte das Unternehmen durch die hinzugewonnene Liquidität ungeplante negative Effekte durch Corona ausgleichen.

Erschwerte Corona die Finanzierung des Projektes?
Zube: Die Verwertbarkeit von gebrauchten Maschinen und entsprechende Finanzierungen sind zum Teil zwar schwieriger geworden – denn aufgrund der angespannten Wirtschaftslage geben manche Hersteller auf neue Maschinen derzeit bis zu 40 Prozent Rabatt. Dank der Zusammenarbeit mit Maturus Finance hatten wir jedoch schnell eine Info, dass es klappen würde. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit dem Finanzierer wussten wir zudem, dass wir uns auf das indikative Angebot verlassen können. Entsprechend gab es trotz Corona keine negativen Überraschungen bei der Finanzierung.

MARC ZUBE
Chief Operating Officer, Callista Private Equity
E-Mail: m.zube@callista-pe.de
www.callista-pe.de

GLOBALE WIRTSCHAFT

CORONA ALS SINNBILD FÜR DIE ANFÄLLIGKEIT DER GLOBALEN WIRTSCHAFT

EIN KOMMENTAR VON CARL-JAN VON DER GOLTZ

WENN MAN UM EINE PROGNOSE ZUR WEITEREN ENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN UND GLOBALEN WIRTSCHAFT GEBETEN WIRD, KANN MAN AKTUELL EIGENTLICH NUR ABWINKEN. DENN MEHR ALS DER BLICK IN DIE GLASKUGEL SCHEINT ZUM JETZIGEN ZEITPUNKT NICHT MÖGLICH. DER HORIZONT ERHELLT SICH ZWAR ZUNEHMEND, ABER WIR BEFINDEN UNS IMMER NOCH MITTEN IN EINER PANDEMIE OHNE GEGEN- ODER HEILMITTEL. JEDERZEIT MUSS MIT EINEM ERNEUTEN CORONA-AUSBRUCH GERECHNET WERDEN – EXPERTEN SEHEN DER KALTEN JAHRESZEIT MIT ANGESPANNTEM BLICK ENTGEGEN. DA DIE ZUKUNFT SCHWIERIG EINZUSCHÄTZEN IST, WIDMEN WIR UNS DER AKTUELLEN SITUATION UND GEBEN EINEN KLEINEN LAGEBERICHT.

Laut ifo-Geschäftsklimaindex hat sich die wirtschaftliche Lage einzelner Branchen, beispielsweise im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor, zwar verbessert. Dennoch bewerten viele Industrieunternehmen ihre Situation als schlecht. Vor allem im Handel ist die Stimmungslage eher pessimistisch. Der Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automotive-Sektor müssen zusätzlich zur COVID-19-Pandemie branchenbezogene tiefgreifende Transformationen bewältigen. Dementsprechend kritisch stellt sich die wirtschaftliche Situation dar – lesen Sie hierzu unseren speziellen Branchen-Blickpunkt auf den nachfolgenden Seiten.

STAATLICHE UNTERSTÜTZUNG ALS DEFIBRILLATOR

Die Politik hat zahlreiche Hilfsprogramme in die Wege geleitet, um der deutschen Wirtschaft in dieser Krise unter die Arme zu greifen und die Volkswirtschaft am Laufen zu halten. Ganz kritiklos blieben diese Maßnahmen allerdings nicht. So werfen manche Wirtschaftsexperten beispielsweise dem Insolvenzaussetzungsgesetz vor, es würde zerrüttete Firmen, die der reguläre Marktmechanismus schon längst aus dem System gefegt hätte, künstlich am Leben halten. Grundsätzlich werden die wirklichen, ungeschönten wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise erst sichtbar, wenn die staatlichen Hilfsmaßnahmen enden.

COVID-19 IST NUR EINE DER MÖGLICHEN GEFAHREN

Nicht zu vernachlässigen ist die Tatsache, dass auf unserer Erde noch hunderte bis tausende von Zoonosen im Verborgenen schlummern – also Infektionskrankheiten, die beispielsweise von Bakterien oder Viren verursacht und zwischen Tieren und Menschen übertragen werden können. Laut der Nationalen Forschungsplattform für Zoonosen (www.zoonosen.net) gewinnen Zoonosen durch Faktoren wie ein schnelles Bevölkerungswachstum, die Zunahme der weltweiten Reisetätigkeit und des internationalen Warenverkehrs, veränderte Tierzucht und -haltung sowie Klimaveränderungen immer mehr an Bedeutung. Und aufgrund unserer komplexen und global vernetzten Welt verbreiten sich derartige Infektionskrankheiten immer schneller.

> ***„Unternehmen müssen alle gegenseitigen Abhängigkeiten betrachten, die ihren Geschäftsablauf und letztendlich ihre Existenz beeinflussen können.“***

EXISTENZSICHERUNG DURCH KRISENPLÄNE

COVID-19 hat uns vor Augen geführt, wie anfällig unsere globale Wirtschaft für derartige plötzliche Störungen ist. Natürlich steht die Bewältigung der aktuellen Krisensituation im Fokus – auch mithilfe kurzfristiger Maßnahmen. Aber mindestens genauso wichtig ist es, jetzt die Weichen dafür zu stellen, dass erneute Pandemien – die mitunter noch schlimmer verlaufen könnten als diese – abgefedert und beherrschbar werden. Dafür müssen Politik und Wirtschaft Hand in Hand gehen. Neben nationalen und internationalen Pandemieplänen, welche die Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft möglichst geringhalten sollen, ist jedes einzelne Unternehmen gefragt, seine Krisen- und Pandemiepläne auf Herz und Nieren zu prüfen. Missstände, die in der Coronakrise zu Tage getreten sind, gilt es zu beseitigen.

VON HYGIENEKONZEPT BIS SUPPLY CHAIN

Grundsätzlich sollte spätestens ab jetzt in jedem Betrieb ein Hygienekonzept vorliegen, das auf die speziellen Bedürfnisse der Arbeitsbereiche und Branchen zugeschnitten ist. Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) sowie die Berufsgenossenschaften unterstützen bei Bedarf. Damit werden Mitarbeiter geschützt und die weitere Ausbreitung einer Infektionskrankheit minimiert. Regelmäßige Schulungen zum Verhalten im Pandemiefall können das Personal für das Thema Hygiene sensibilisieren.

Es sollten diejenigen Kernprozesse bestimmt werden, die unbedingt ohne Unterbrechung weiterlaufen müssen. Neben den verantwortlichen Schlüsselmitarbeitern und Stellvertretern werden dabei auch entsprechende Maßnahmen festgelegt, die eine Fortsetzung der Abläufe sicherstellen können. Externe Partner und Zulieferer, die in derartige Prozesse eingebunden sind, dürfen hierbei nicht vergessen werden. Betriebe können beispielweise prüfen, ob sie ihre Supply Chain bei essentiellen Komponenten und Rohstoffen durch Second- oder Third-Source-Supplier in unterschiedlichen Regionen stärken können.

Auch die Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten müssen in vielen Unternehmen ausgebaut oder mitunter sogar erst offiziell eingeführt werden. Dazu gehören nicht nur die technische Ausstattung und entsprechende Tools, sondern auch die Verbesserung der digitalen Kompetenzen der Mitarbeiter. Denn überlebenswichtige Prozesse lassen sich in vielen Bereichen auch vom Home-Office aus steuern.

AUF DEN ERNSTFALL VORBEREITET

Auch der Ernstfall sollte betrachtet werden: Welche Auswirkungen hat es auf die Geschäftstätigkeit, wenn unvermeidlich alle Prozesse ausfallen, und welche Schritte sind dann einzuleiten. Gibt es mögliche rechtliche Konsequenzen aus Vertragsverstößen, beispielsweise wegen nicht erbrachter Leistung.

Als Finanzierungspartner wissen wir, wie schwierig es ist, in Krisenzeiten an liquide Mittel zu gelangen. Deshalb raten wir, die Liquiditäts- und Finanzplanung auf langfristige und krisensichere Beine zu stellen. Ein ausgewogener Finanzierungsmix aus Eigenkapitalpolster, klassischer Hausbank und bankenunabhängigen Lösungen wie Factoring, Finetrading und assetbasierten Modellen bietet dafür eine gute Basis. Zusätzlich sollten Strategien zur kurzfristigen Liquiditätssicherung im Pandemiefall entwickelt werden. Ein strategisches Konzept für die interne und externe Kommunikation rundet den Pandemieplan ab. Schlussendlich geht es darum, durch eine durchdachte und möglichst geplante Reaktion den Schaden einer plötzlichen Pandemie so gering wie möglich zu halten – denn verhindern lassen sie sich leider nicht.

TIPP:

Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe hat das „Handbuch für Betriebliche Pandemieplanung“ in einer zweiten erweiterten und aktualisierten Auflage herausgebracht. Was ist zu tun, wenn Beschäftigte nicht am Arbeitsplatz erscheinen? Was geschieht, wenn wichtige Lieferanten ausfallen? – diese und viele weitere Fragen werden hier beantwortet.

AUTOMOTIVE-BRANCHE: KONSOLIDIERUNGEN UND MARKTBEREINIGUNG

Die Insolvenzmeldungen im Automobilbereich häufen sich. „Das ist allerdings nicht allein auf Corona zu schieben“, sagt Tobias Schätzmüller, Managing Partner bei Clearwater International. „Die Automotive-Branche hat schon seit längerer Zeit mit vielen zusätzlichen Herausforderungen zu kämpfen. Zu nennen ist hier der tiefgreifende Struktur- und Technologiewandel, vorrangig politisch sowie kundenseitig getrieben. Dazu gesellten sich wirtschaftliche Bedrohungen wie der Brexit, Handelskonflikte und ein Absatzrückgang in China“, so der Automotive-Experte weiter.

TRANSFORMATION BRAUCHT ZEIT

Die Corona-Pandemie brachte das Fass dann zum Überlaufen und zwingt aktuell vor allem viele kleine Zulieferer in die Knie. Diese haben in den vergangenen Jahren aufgrund der niedrigen Margen kaum Kapitalpolster anlegen können – im Gegenteil: Um den Strukturwandel mitzugestalten, mussten sie zusätzliche Investitionen tätigen. Zulieferer für Komponenten im Bereich des Verbrennungsmotors stehen teilweise vor existenzbedrohenden Herausforderungen. Gute Ratschläge wie etwa „Die Zulieferer hätten sich doch rechtzeitig auf die Transformation der Branche einstellen und anpassen können“ findet Schätzmüller allerdings zu kurz gegriffen: „Das ist leicht gesagt. Die Autoindustrie und ihre Wertschöpfung sind extrem spezialisiert und auf große Volumina ausgerichtet. Ein KMU kann nicht einfach so auf neue Produkt- und Kundensegmente umsatteln“, erklärt Tobias Schätzmüller die schwierige Lage.

KONSOLIDIERUNG ALS ÜBERLEBENSSTRATEGIE

Eines ist dennoch klar: Wer sich am Markt halten möchte, muss sich verändern und anpassen – das gilt für OEMs wie Zulieferer gleichermaßen. Der Switch vom Verbrennungsmotor zum alternativen Antrieb, Gewichts- & Emissionsreduzierung, Konnektivität, Fahrerassistenzsysteme und das autonome Fahren stehen ganz oben auf der Transformationsliste. Doch all diese Maßnahmen kosten sehr viel Geld. „Wir reden von Investitionen in Milliardenhöhe“, sagt Markus Otto, ebenfalls Managing Partner bei Clearwater International. „Gezielte Übernahmen können hier helfen. Über Konsolidierungen und Allianzen können nicht nur die Kosten für F&E sowie das Risiko geteilt werden. Auch wichtiges Know-how lässt sich so bündeln“.

FINANZIERUNG ALS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

Vor allem Unternehmen, die bereits vor der COVID-19-Pandemie in Schieflage waren, haben aktuell ein großes Liquiditätsproblem. Denn diese erhalten keine staatlichen Corona-Förderkredite, weil sie die Kriterien nicht erfüllen. Ihnen fehlt quasi nicht nur dringend benötigtes Kapital zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs, sondern auch für den unabwendbaren Strukturwandel. „Hier erwarten wir zahlreiche Insolvenzen. Allerdings nicht unbedingt als Welle, sondern vielmehr auf fortlaufend erhöhtem Niveau“, prognostiziert Markus Otto die weitere Entwicklung.

Unternehmen, die ihre Existenz durch Investitionen in neue Technologien oder Zukäufe sichern möchten, empfehlen die Experten von Clearwater einen ausgewogenen Finanzierungsmix. „Vor allem klassische Banken sehen die Automotive-Branche äußerst skeptisch und vergeben aktuell kaum Kredite“, weiß Markus Otto. „Neben kapitalstarken Strategen auch aus Asien sehen ausgewählte Private-Equity- und Turnaround-Investoren mit Automotive-Erfahrung den Sektor dagegen als Chance – vor allem um die notwendige Konsolidierung aktiv mitzugestalten.“

TOBIAS SCHÄTZMÜLLER
Managing Partner, International Head of Automotive, Clearwater International
E-Mail: tobias.schaetzmueller@cwicf.com
www.clearwaterinternational.com

MARKUS OTTO
Managing Partner, Head of Industrials DACH, Special Situations CWI Group Clearwater International
E-Mail: markus.otto@cwicf.com
www.clearwaterinternational.com

MASCHINEN- UND ANLAGENBAU: KEINE INSOLVENZWELLE ERWARTET

Der Maschinen- und Anlagenbau war ebenfalls bereits vor der Corona-Krise mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählen zum einen die Digitalisierung der Prozesse und Vernetzung der Maschinen. Zum anderen haben der wirtschaftliche Abschwung in China – ein extrem wichtiger Absatzmarkt für die deutsche Industrie – sowie der Handelskonflikt mit den USA ihre Spuren hinterlassen. „Auch der Strukturwandel in der Automotive-Branche hat merkliche Auswirkungen auf die Maschinenbauunternehmen“, sagt Dr. Holger Leichtle, Fachanwalt für Insolvenzrecht bei der Wirtschaftskanzlei GÖRG. „Die steigende wirtschaftliche Unsicherheit bei den Automobilherstellern und -zulieferern lässt die Investitionsbereitschaft in neue Maschinen und Anlagen natürlich sinken“, so Leichtle weiter

INSOLVENZWELLE BISHER AUSGEBLIEBEN

Anders als in der Automotive-Branche sind die Insolvenzzahlen im Maschinen- und Anlagenbau im ersten Halbjahr 2020 gesunken. „Die staatlichen Hilfen wie beispielsweise das Kurzarbeitergeld helfen enorm. Hinzu kommt, dass die Maschinen- und Anlagenbauer eine recht solide Kapitalkraft aufweisen. Das liegt unter anderem auch daran, dass die Margen häufig höher liegen als bei den Automobilzulieferern“, erklärt Leichtle. Doch auch, wenn die Zahl der Unternehmensinsolvenzen bisher unter den Befürchtungen blieb, muss in den nächsten Monaten mit weiteren gerechnet werden – insbesondere im Automotive-nahen Umfeld. „Maschinenbauer, die im Bereich der Verbrennungsmotoren zuliefern, sind besonders gefährdet. Von einer generellen Welle würde ich allerdings nicht sprechen“, sagt Leichtle.

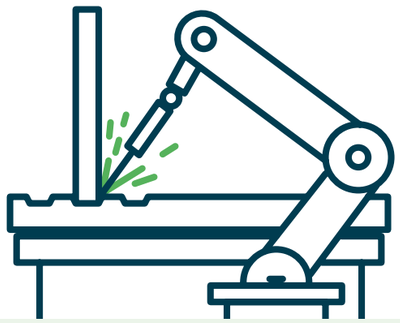
PORTFOLIOANPASSUNGEN ALS STRATEGIE

Insgesamt ist der Veränderungsdruck im Maschinen- und Anlagenbau etwas niedriger als im Automotive-Sektor. Dennoch müssen sich die Betriebe an die sich verändernden Marktbedingungen und Produktnachfragen anpassen. „Dafür sollten sich die Unternehmen auf die rentablen Bereiche konzentrieren. Was braucht der Markt aktuell und zukünftig“, beschreibt der Wirtschafts- und Rechtsexperte das Vorgehen. In diese Bereiche müssen die Unternehmen investieren und sie ausbauen. Leichtle empfiehlt den Maschinenbauern außerdem, sich internationaler aufzustellen und neue Absatzmärkte zu erschließen: „Insbesondere der asiatische Markt bietet viel Potential. Europa ist aktuell gesättigt und die USA sowie Russland sind aufgrund der politischen Rahmenbedingungen unsichere und damit schwierige Märkte.“

FINANZIELL AUF SICHERE BEINE STELLEN

Die Coronoa-Krise meistern, die Produktion verschlanken und effizienter gestalten sowie Innovationen vorantreiben – am besten alles gleichzeitig: Das ist eine Mammutaufgabe, die von den Maschinen- und Anlagenbauern hohe Investitionssummen erfordern. „Das lässt sich nicht ausschließlich mit Eigenkapital stemmen. Betriebe sollten deshalb zeitnah für einen robusten Finanzierungsmix aus klassischen Banken und alternativen Modellen, wozu gerade im Maschinenbau auch Sale & Lease Back zählt, sorgen“, rät Leichtle. Dem Maschinenbau seien die Hausbanken noch deutlich zugewandter als dem Automobilbereich. Auch gezielte Übernahmen stellen eine Optimierungsmaßnahme dar. „Die entstehenden Synergien wie im Einkauf, der Logistik oder im personellen Bereich können den Kostenfaktor reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit stärken.“

Distressed M&A gestalten sich in dieser Branche allerdings eher schwierig. „Im Sondermaschinenbau endet der Auftrag meist mit Fertigstellung der Maschinen. Ohne Anschlussaufträge ist der Kauf eines insolventen Unternehmens für Investoren aber eher uninteressant“, berichtet der Insolvenzexperte.



DR. HOLGER LEICHTLE
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Wirtschaftskanzlei GÖRG
E-Mail: hleichtle@goerg.de
www.goerg.de

Ihre Kontaktaufnahme

Sie sind Unternehmer und suchen zusätzliche Möglichkeiten der Finanzierung? Sie sind Berater und suchen kompetente und zuverlässige Finanzierungspartner für Ihre Mandanten?

Sprechen Sie uns gerne an und vereinbaren Sie ein erstes Telefonat oder einen persönlichen Termin mit unseren Mitarbeitern: Telefon +49 40 3003936-250

Oder senden Sie das Fax zurück: +49 40 3003936-249

- [ ] Ich wünsche einen Austausch zu den Möglichkeiten einer Zusammenarbeit.
- [ ] Bitte rufen Sie mich zurück, um einen persönlichen Termin zu vereinbaren.
- [ ] Bitte senden Sie mir weitere Informationsunterlagen zum Thema Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen zur Liquiditätsgewinnung zu.

Name

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

Kontakt Deutschland:
Maturus Finance GmbH
Brodschrangen 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 31011-92
F +43 01 31011-95
info@maturus.com
www.maturus.com

Konzeption und 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:
Unternehmensfotos
www.istockphoto.com