Ausgabe Dezember 2016

maturusaktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

2 // Praxisbericht:
Sale & Lease Back verhilft Plauener Mittelständler zu neuem Schwung

5 // Bilanz:
ESUG nach vier Jahren Praxis

Sehr geehrte Damen und Herren,
„Unternehmen fühlen sich von ihren Banken nicht fair behandelt und nicht gut beraten." So lautet eines der Resümees des KMU-Banken-Barometers 2016. Nur 24 Prozent der Mittelständler sind bei Finanzierungen überhaupt von der Hausbank unabhängig: Umso wichtiger also, dass die Betriebe vorbeugen und eine Finanzierungsstrategie erarbeiten. Sie sollte eben nicht nur auf dem klassischen Bankkredit fußen, sondern dem Unternehmen durch einen breiten Finanzierungsmix möglichst viel Flexibilität gewährleisten. Die Kombination von Finanzierungsalternativen sichert den Unternehmen bei allen Anlässen den Zugang zu frischer Liquidität. Wir berichten in dieser Ausgabe des „maturus aktuell", wie die WSB Bau GmbH in Österreich in der Sanierung durch Sale & Lease Back stille Reserven heben konnte. Seit 2015 sind wir mit einer Niederlassung in unserem Nachbarland vertreten: Lesen Sie daher auch, welche Besonderheiten ein Insolvenzverfahren in Österreich mit sich bringt. Außerdem ziehen wir nach vier Jahren ESUG Bilanz: Was hat das Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen gebracht und was hat sich verändert? Es geht in dieser Ausgabe aber nicht nur um die Sanierung. Wie man Liquidität beschaffen kann und welcher Finanzierungsmix strategisch clever ist, berichten wir auf Seite 4.

Viel Freude beim Lesen des Magazins wünscht Ihnen

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

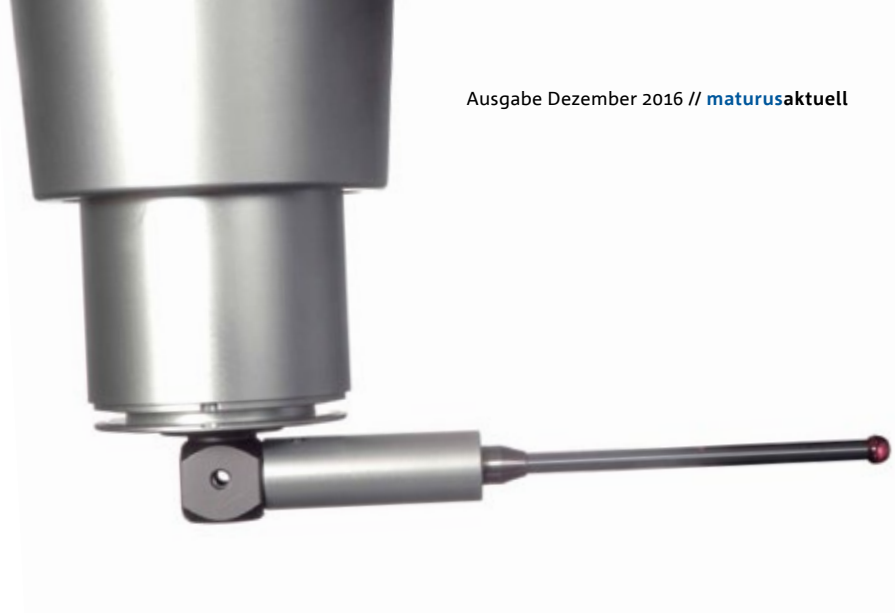
Praxisbericht IBS-PLAMAG

Sale & Lease Back verhilft Plauener Mittelständler zu neuem Schwung

„Die größten Sanierungsschritte sind geschafft", sagt Tobias Wiesner von der RSF Steuerberatungsgesellschaft zufrieden. Niemand hätte vor einigen Jahren geglaubt, dass dieser Satz irgendwann gesagt werden kann. Allerdings hätte auch niemand geglaubt, dass es den ehemaligen Druckmaschinenhersteller PLAMAG mal so schwer treffen könnte. Bereits vor 1900 wurden am Standort in Plauen Stickmaschinen gefertigt, das Unternehmen hat eine lange Tradition. Später spezialisierte man sich auf Rotationsdruckmaschinen, doch auch Plauen blieb von der Krise der Druckmaschinen nicht verschont. Damals noch als Tochtergesellschaft von Man Roland, führte der Weg in die Insolvenz. Die Verantwortlichen und Mitarbeiter atmeten kurz auf, als der Betrieb 2013 an die IBS Produktions GmbH verkauft werden konnte. Das gesamte Produktionsareal, welches mit 20 Hektar die Betriebsanlagen und das komplette Werksgelände umfasst, wurde von dem Augsburger Anlagen- und Maschinenbauunternehmen übernommen. Dort gab es allerdings kein durchdachtes Finanzierungskonzept, sodass das Unternehmen wiederum Insolvenz anmelden musste. Für die Mitarbeiter ein herber Rückschlag. „Die Leute dachten damals, dass die Krise endlich überstanden sei und sie wieder voll arbeiten können", erzählt uns rückblickend Jens Wunderlich, Geschäftsführer der IBS-PLAMAG Maschinenbau GmbH. Dann kam der erneute Tiefschlag. Seit 1990 ist Wunderlich bereits am Standort. Bevor er am 1. Juni 2015 Geschäftsführer wurde, zeichnete er für die Produktion und das Werk verantwortlich.

Gekonnte Restrukturierung

Dank einer durchdachten und gekonnten Restrukturierung gelang es dem Insolvenzverwalter Christian Plail von der Kanzlei Schneider, Geiwitz & Partner und allen Beteiligten, das Unternehmen nicht nur fortzuführen, sondern ihm zu einer nachhaltigen Profitabilität zu verhelfen. Der ehemalige Betriebsleiter fasst zusammen: „Alle sind froh, dass es nun endlich bergauf geht. Die letzten Jahre waren sehr von Unsicherheit und Rückschlägen geprägt. Dank der Treue unserer Mitarbeiter und



Kunden haben wir das überstanden." Die neu gegründete Firma IBS-PLAMAG Maschinenbau GmbH zeichnet sich durch ein sehr weites Fertigungsspektrum aus. Dazu zählen: Drehen, Fräsen, Schleifen, Montieren, Schweißen und auch die Oberflächenbehandlung. Um dieses breite Spektrum aufrechterhalten zu können, war es notwendig, einen Großteil des Maschinenparks von der IBS Produktions GmbH zu erwerben. Das gelang durch die Finanzierung der Maturus Finance GmbH, wie der Geschäftsführer erklärt: „Der Maschinenpark ist sehr gut erhalten. Da er aber schon über fünf Jahre alt ist, hätten wir bei der Bank – wenn überhaupt – nur eine Maschinenfinanzierung mit hohen Abschlägen erhalten. Maturus ist als Finanzierer auf die Bewertung dieser Assets spezialisiert und begleitet meist Sondersituationen wie die unsere."

Neustart mit Sale & Lease Back

Die Finanzierung durch die Maturus Finance GmbH war in diesem Fall die optimale Lösung. Zur Verfügung stand ein großer Maschinenpark, der mobil, also nicht mit den Werkhallen verbaut, war. Der Neustart des Unternehmens gelang mithilfe einer reinen Innenfinanzierung: 1,6 Millionen Euro brachte das Sale & Lease Back der Maschinen. Steuerberater Wiesner berichtet: „Wir benötigten Liquidität, um die Maschinen aus der Insolvenzmasse herauszulösen. Das alternative Finanzierungsmodell Sale & Lease Back mit Maturus Finance GmbH war die einzige Möglichkeit für den Neustart." Außerdem eignet sich diese Art der Finanzierung, wenn der Zeitfaktor eine Rolle spielt. Sind die nötigen Unterlagen eingereicht, dauert es im Schnitt sechs bis acht Wochen, bis der Betrag tatsächlich überwiesen werden kann. Auch hier ging die Auszahlung sehr schnell. Ein weiterer großer Pluspunkt: Die Produktion bei IBS-PLAMAG konnte normal weiterlaufen. „Wir haben die Maschinen verkauft und sofort zurückgeleast. So verblieben diese im Unternehmen – und wir konnten den Geschäftsbetrieb ganz normal weiterführen", erklärt Jens Wunderlich. Sale & Lease Back ist eine banken- und bonitätsunabhängige Finanzierung und eignet sich damit hervorragend für Restrukturierungsprozesse – so auch bei der IBS-PLAMAG. Wunderlich blickt hoffnungsvoll in die Zukunft: „Wir haben uns für 2016 ein Umsatzziel von 8 Millionen Euro vorgenommen. Das wollen, können und müssen wir erreichen." Die Auftragslage ist gut, das Unternehmen auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern: Von aktuell 115 soll aufgestockt werden, sodass die Anlagen dreischichtig bedient werden können.

Maturus Finance GmbH
Carl-Jan von der Goltz
Brodschrangen 3–5
20457 Hamburg
T +49 40 3003936-250
F +49 40 3003936-249
goltz@maturus.com
www.maturus.com

Maturus Finance GmbH München
Sebastian Seibold
Marienplatz 2
80331 München
T +49 89 85678-137
F +49 89 85678-307
seibold@maturus.com
www.maturus.com

IBS-PLAMAG Maschinenbau GmbH
Jens Wunderlich
Pausaer Straße 284
08525 Plauen
T +49 3741 505680
F +49 3741 505866
info@ibs-maschinenbau.de
www.ibs-maschinenbau.com

RSF Steuerberatungsgesellschaft mbH
Tobias Wiesner
Am Silbermannpark 1 b
86161 Augsburg-Hochfeld
T +49 821 660970-0
F +49 821 660970-19
t.wiesner@rsf-steuerberatung.de
www.rsf-steuerberatung.de

„Mittelständler sollten sich bei Finanzierungsvarianten breit aufstellen“

Laut Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) verbessert sich der Zugang zu Finanzierungsmitteln für Unternehmen nochmals. In Deutschland herrscht aktuell eine günstige Finanzierungssituation, sodass sich nur zehn bis elf Prozent der rund 21.000 befragten Betriebe um die Bedingungen sorgen. Andere Studien zeigen ähnliche Ergebnisse auf – die Zinsen sind niedrig und der Zugang zu Bankenfinanzierungen scheint für Mittelständler einfach. Lässt sich diese Einschätzung wirklich so pauschal treffen und wie wird sich die Finanzierungssituation in den nächsten Jahren entwickeln? Carl-Jan von der Goltz steht der Redaktion Rede und Antwort.

Bei der aktuellen Berichterstattung kann man fast glauben, deutsche Unternehmen erleben momentan ein „Schlaraffenland“ der Finanzierungen mit nahezu unbegrenztem und einfachem Zugang zu Bankkrediten, die auch noch unglaublich günstig sind. Wie erleben Sie das in der Praxis?

Carl-Jan von der Goltz: Für Unternehmen mit Top-Bonitäten ist die Liquiditätsbeschaffung derzeit wirklich komfortabel und es gibt seitens der Banken gute Angebote, zum Beispiel für Wachstumsvorhaben. Nur haben viele Betriebe nun mal keine optimalen Bonitäten oder es fehlen die Sicherheiten. Für diese Unternehmen ist der Zugang zu Bankenfinanzierungen nach wie vor nicht einfach und die Baseler Regulierungen werden dies weiter erschweren. Den Kreditinstituten werden dabei erhebliche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquiditätsplanung gestellt, was den Handlungsspielraum weiter einschränkt – gerade bei der Vergabe langfristiger und risikobehafteter Kredite. Ergänzende alternative Modelle werden demnach weiter an Bedeutung gewinnen.

Wie können Mittelständler denn eine optimale Finanzierungsstruktur im Unternehmen erzielen?

Carl-Jan von der Goltz: Firmen sollten auf ein strategisch breit gefächertes Finanzierungskonzept setzen, mit dem Einsatz verschiedener Finanzierungsmodelle und der Zusammenarbeit mit mehreren Geldgebern. So minimieren sie die Abhängigkeit und stärken die Liquidität. Beim optimalen Mix aus Eigen- und Fremdkapital können zum Beispiel Beteiligungen, Einkaufsfinanzierung, Leasing oder Factoring ein Thema sein.

Und für wen eignen sich diese alternativen Modelle?

Carl-Jan von der Goltz: Welche Finanzierungsarten für das jeweilige Unternehmen passen, muss im Einzelfall geprüft werden – das ist von verschiedenen Faktoren abhängig, wie zum Beispiel von der Branche, der Umsatzgröße, der wirtschaftlichen Lage oder der Mittelhöhe, die benötigt wird. Für produzierende Firmen, die über einen umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark verfügen, kann Sale & Lease Back eine Lösung sein. Die gebrauchten Maschinen und Anlagen verkauft das Unternehmen an die Maturus Finance und least sie unmittelbar zurück. Dadurch können im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung stille Reserven gehoben und die Liquidität gestärkt werden.

Was sind die Besonderheiten beim Sale & Lease Back?

Carl-Jan von der Goltz: Beim Sale & Lease Back geht es nicht um einzelne Maschinen, sondern immer einen diversifizierten Maschinen- oder Anlagenpark. Die Assets sollten zudem werthaltig, fungibel und mobil sein. Da die Bonität beim Sale & Lease Back nur eine untergeordnete Rolle spielt, lässt sich das Modell sogar in der Insolvenz anwenden – zum Beispiel für den Neustart aus der Krise. Liquiditätsbedarf gibt es immer wieder im Unternehmen, sei es für Unternehmensnachfolgen, M & A-Prozesse oder Sanierungen. Maturus Finance kann die Finanzierung von der Erstanfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises in sechs bis acht Wochen umsetzen, wenn alle Beteiligten kompetent zusammenarbeiten und die erforderlichen Unterlagen schnell zur Verfügung gestellt werden. Das Volumen der Engagements liegt dabei meist zwischen 300.000 Euro und 10 Millionen Euro.

Wir bedanken uns für das Interview.

Sale & Lease Back im Überblick

- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Liquiditätsbeschaffung für Sondersituationen, zum Beispiel Unternehmenserwerb, Nachfolge, Restrukturierung, Neustart aus der Insolvenz
- Schaffen unternehmerischer Spielräume
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Generierung außerordentlicher Erträge beim Heben stiller Reserven
- Steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Direkte Weiternutzung der Maschinen nach dem Verkauf ohne Unterbrechung der Produktion
- Keine Covenants
- Gegebenenfalls „Hebelfunktion“ für weitere Finanzierungen

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
T +49 40 3003936-250
F +49 40 3003936-249
goltz@maturus.com
www.maturus.com

Eine Bilanz: ESUG nach vier Jahren Praxis

Vier Jahre nach Einführung des Gesetzes zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen – kurz ESUG genannt – wird es Zeit für eine Bilanz. Laut Erhebung der Boston Consulting Group wurde im erfassten Zeitraum von 47 Monaten bei rund 37.600 Personen- und Kapitalgesellschaften ein Insolvenzverfahren eröffnet. Der Anteil beantragter Eigenverwaltungen liegt bei 1.008 Unternehmen, davon sind 602 Verfahren eröffnet und 269 bereits aufgehoben. Der „typische" Betrieb in Eigenverwaltung hat laut Studie im Durchschnitt einen Umsatz von rund 6 Mio. Euro und beschäftigt ungefähr 45 Mitarbeiter. Insgesamt scheint das ESUG in der Praxis angekommen zu sein: Das bestätigen 93 Prozent der für die Studie der Heidelberger gemeinnützigen Gesellschaft für Unternehmensrestrukturierung (HgGUR) in Zusammenarbeit mit Roland Berger Befragten. Sie schätzen die Reformen insgesamt positiv ein. Für die Umfrage gaben 1.600 Marktteilnehmer, die umfassende praktische Erfahrungen in Sanierungs- und Insolvenzthemen haben, ihre Meinung ab. Dazu gehören Insolvenzverwalter, Unternehmens- und Steuerberater, Richter, Gläubiger, Anwälte und Manager. Eine gut vorbereitete Antragstellung auf Eigenverwaltung schätzen 65 Prozent der Umfrageteilnehmer als größte Herausforderung ein, vor allem vor dem Hintergrund des Zeitfaktors für ein vollständiges Sanierungskonzept. Das Unternehmen braucht für den Neustart aus der Krise unbedingt einen operativ „gesunden Kern", die Ursachen für den Tiefpunkt müssen nachhaltig beseitigt werden.

Wir haben uns ebenfalls am Markt umgehört und Experten nach ihrer Meinung zum ESUG befragt. Worin sehen sie die Vorteile, wo die Herausforderungen?

Rechtsanwalt Georg F. Kreplin
Insolvenzverwalter, Kreplin & Partner Rechtsanwälte
„Der Erfolg des Verfahrens ist gerade bei der Eigenverwaltung stark abhängig vom Management des Unternehmens. Eine Sanierung erfordert Handeln und Entscheidungen, die oft auch unbequem sind. Nur wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen und die Krisenursachen nachhaltig beseitigen, kann der Neustart gelingen – einfach ist das in der Praxis nicht."

Christian Nicolas Bächstädt
Managing Partner, ACXIT Capital Partners
„Oft ist die Beschaffung ausreichender Liquidität für die Weiterführung des Geschäftsbetriebes in der Insolvenz und damit die Schaffung der Grundlage für eine Investorensuche eine Herausforderung. Alternative Finanzierungen wie Factoring oder Sale & Lease Back ermöglichen häufig überhaupt erst eine Sanierung."

Burkard Jung
Geschäftsführer, hww Unternehmensberater GmbH
„Die Restrukturierung erfolgt leider oft zu oberflächlich und nicht über alle Bereiche im Unternehmen hinweg. Mit ein paar ‚kosmetischen Maßnahmen' – insbesondere auf der Passivseite – ist es jedoch nicht getan, wenn der Betrieb langfristig erfolgreich sein möchte. Nur mit einem umfassenden strategischen Ansatz über alle Bereiche im Unternehmen hinweg und einer stringenten Umsetzung der Maßnahmen wird die Sanierung dauerhaft gelingen."

Axel Matthei
Geschäftsführer, sy.con GmbH
„Die Geschäftsführer und Gesellschafter des Unternehmens vor Beginn des Verfahrens auf die Chancen und Risiken vorzubereiten und sie im Verfahren eng zu begleiten, sind wesentliche Schlüssel zum Erfolg des Verfahrens."

Unternehmensinsolvenzen in Österreich – Besonderheiten

Nicht nur hierzulande hat sich die Insolvenzwelt in den vergangenen Jahren stark gewandelt, auch bei unseren Nachbarn in Österreich gibt es seit 2010 umfassende Änderungen. Während jedoch die Unternehmensinsolvenzen in Deutschland seit Jahren rückläufig sind, gab es nach Angaben des Kreditschutzverbandes von 1870 (KSV1870) in Österreich in den ersten drei Quartalen 2016 mit 3.942 Gesamtinsolvenzen einen Anstieg der Firmenpleiten von knapp über drei Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Sanierung und der Erhalt des Unternehmens stehen auch in Österreich im Fokus, wobei das Land hier eine Vorreiterrolle hat. Bei rund 33 Prozent aller Firmeninsolvenzen konnte eine Sanierung erfolgreich umgesetzt werden.

Dabei gibt es folgende Verfahrensarten, die in der Insolvenzordnung (IO) geregelt sind:

- Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung §§ 169 ff IO
- Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung §§ 166 ff IO
- Konkursverfahren §§ 180 f IO
- Schuldenregulierungsverfahren §§ 181 ff IO

In dieser Ausgabe des „maturusaktuell“ möchten wir Ihnen das Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung sowie das Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung kurz vorstellen:

Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung

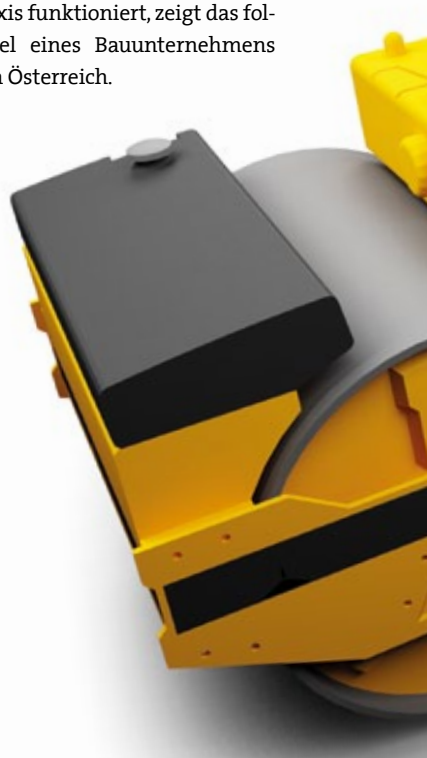
Das Sanierungsverfahren muss vom Schuldner selbst beantragt werden. Dem Unternehmer ist es bei dieser Verfahrensart weiterhin möglich, Rechtshandlungen zu tätigen. Beaufsichtigt und unterstützt wird er dabei von einem durch das Gericht bestellten Sachwalter. Voraussetzung für das Verfahren ist, dass bereits vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens ein Sanierungsplan vorgelegt wird. Der Schuldner muss anbieten, mindestens 30 Prozent seiner Verbindlichkeiten innerhalb von zwei Jahren zurückzuzahlen. Außerdem müssen die Gläubiger dem Sanierungsplan mehrheitlich zustimmen. Die Bestätigung des Sanierungsplans erfolgt dann nach der Gläubigerzustimmung durch das Gericht. Die Restschulden erlöschen nach der Erfüllung des Sanierungsplans und somit der Auszahlung der Quote. Anschließend wird das Sanierungsverfahrens aufgehoben und der Schuldner erlangt in der Regel wieder die volle Verfügungsbefugnis.

Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung

Vom Schuldner kann auch ein Sanierungsverfahren beantragt und vom Gericht eröffnet werden, wenn die Voraussetzungen für die Eigenverwaltung nicht vorliegen. Dann handelt es sich um ein Konkursverfahren, bei dem jedoch von Anfang an feststeht, dass der Schuldner einen Sanierungsplan mit einer Mindestquote von 20 Prozent anbietet. Die Summe ist innerhalb von zwei Jahren zahlbar. Beim Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung wird seitens des Gerichtes ein Masseverwalter bestellt, der die volle Kontrolle über das Sanierungsverfahren innehat. Für die Bestätigung des Sanierungsplans ist ebenfalls die Zustimmung der Mehrheit aller bei der Tagsatzung anwesenden Gläubiger – Kopf- und Summenmehrheit – erforderlich. Wird der Sanierungsplan angenommen, erfolgt die Bestätigung durch das Gericht und das Insolvenzverfahren wird nach Erfüllung aufgehoben – der Schuldner darf wieder über sein Unternehmen verfügen.

Finanzierung der Quote durch Sale & Lease Back

Bei beiden Verfahrensarten sind der Sanierungsplan und die Zahlung der darin festgelegten Quote maßgeblich für den Erfolg sowie schließlich die Aufhebung der Insolvenz. Immer wieder scheitern Sanierungen, weil es den Unternehmern im festgelegten Zeitraum nicht gelingt, die finanziellen Mittel für die Quote aufzubringen. Eine Sale & Lease Back-Finanzierung kann hier die rettende Lösung sein, vor allem für produzierende Betriebe. Gebrauchte Maschinen und Anlagen werden dabei verkauft und zurückgeleast. Innerhalb kurzer Zeit lässt sich so im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität für die Auszahlung der Quote beschaffen. Wie das in der Praxis funktioniert, zeigt das folgende Beispiel eines Bauunternehmens aus Lebring in Österreich.

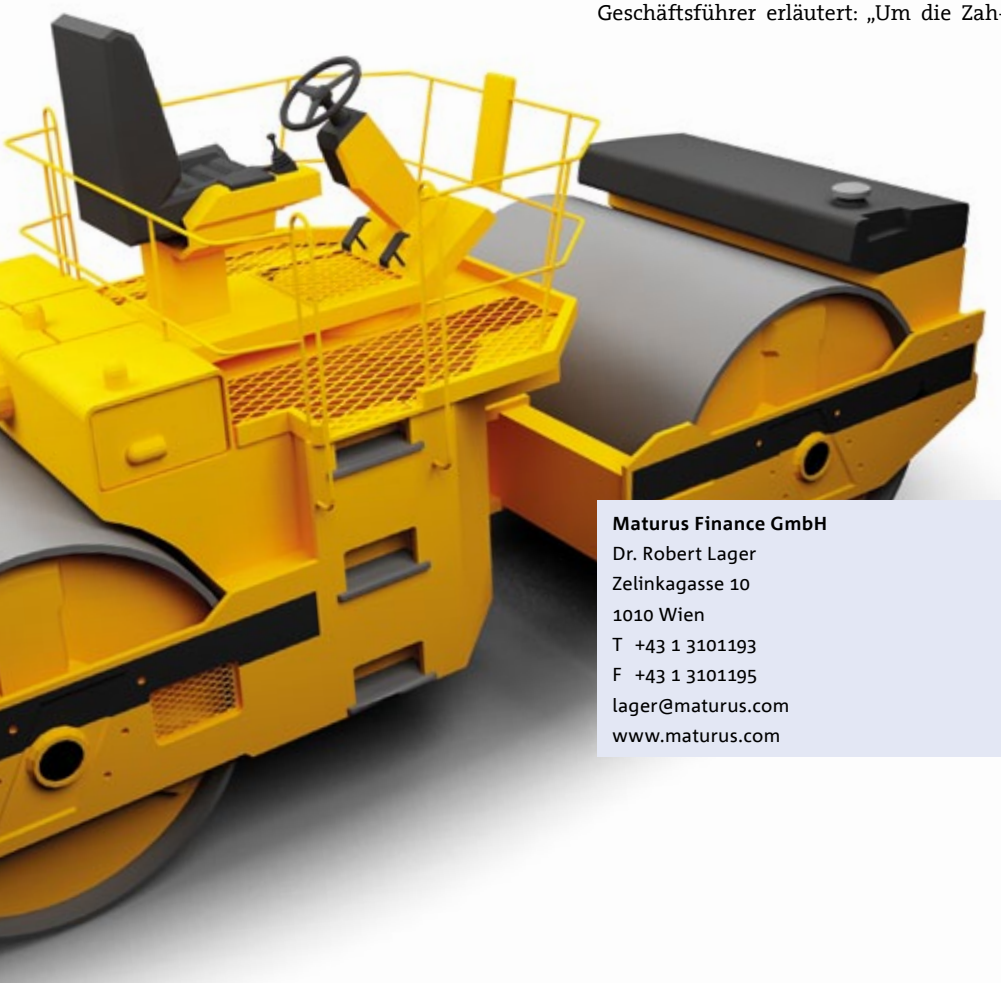


Frische Liquidität in der Insolvenz? Für ein Bauunternehmen in Österreich war Sale & Lease Back die Lösung

Der Branchenbericht der Bank Austria resümierte im Dezember 2015, dass neben rückläufigen Umsätzen im Hochbau auch der Tiefbau in Österreich den Schwung aus dem Vorjahr verloren hat. Die Zukunftsprognose ist wenig optimistisch: Der Beitrag des Bauwesens zur Wirtschaftsleistung Österreichs wird langfristig geringer. Allerdings trägt die Branche immer noch 6,4 Prozent zum nominellen Bruttoinlandsprodukt bei. Dieser Wert ist im internationalen Vergleich relativ hoch, denn im Euroraum beträgt der Durchschnitt nur fünf Prozent. Das Wirtschaftsblatt sprach letztes Jahr von einem „Dominoeffekt in der steirischen Baubranche" – mehrere Unternehmen rutschten sprichwörtlich in die Pleite. So auch die WSB Bau GmbH mit Sitz in Lebring. Der steirische Betrieb wurde 2006 gegründet und musste aufgrund von Zahlungsausfällen von drei Großkunden im November 2015 ein Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung einleiten. „Das war für uns ein herber Rückschlag", erzählt Geschäftsführer August Hafner. „Wir hatten mittlerweile 59 Mitarbeiter und sichern mit der Firma nicht nur unsere, sondern auch deren Existenz. Man fühlt sich da verantwortlich." Das Unternehmen ist sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau tätig und führt Bauplanungs-, Bauträgertätigkeiten und Ausführungen durch.

Innenfinanzierung mit Sale & Lease Back

In diesem Fall bot sich die Liquiditätsbeschaffung durch Sale & Lease Back an, denn die WSB Bau verfügt über einen großen Maschinenpark. Die sogenannten Assets sind langlebige und wertstabile Maschinen des Baugewerbes, wie zum Beispiel Baukräne, Bagger, Dumper, anderes schweres Gerät, und somit für das alternative Finanzierungsmodell geeignet. Der Geschäftsführer erläutert: „Um die Zahlung der insolvenzgerichtlichen Quote zu gewährleisten, benötigten wir eine alternative Finanzierung. In der Insolvenz ist an einen klassischen Bankkredit nicht zu denken. Sale & Lease Back war für uns die beste Option. Wir verkauften unsere Baumaschinen und konnten trotzdem weiterhin mit ihnen arbeiten." Carl-Jan von der Goltz erklärt: „Für den Maschinenpark der WSB Bau zahlte die Maturus Finance einen hohen sechsstelligen Betrag aus." Ein großer Vorteil dieser Form der Liquiditätsbeschaffung ist zudem, dass die Unternehmen die Assets sofort zurückleasen. Der Betrieb kann also ganz normal und ohne Unterbrechung fortgeführt werden – auch in Sanierungsphasen. Mithilfe der Reorganisationsmaßnahmen und der zusätzlich zur Verfügung gestellten finanziellen Mittel konnte dem Bauunternehmen unter die Arme gegriffen werden. Es lohnt sich also insbesondere im Krisenfall, auf alternative Finanzierungen zu setzen, denn bei Sale & Lease Back steht die Werthaltigkeit und nicht die Bonität des Unternehmens im Vordergrund. Das verhilft den Unternehmen, aus eigener Kraft und mit frischer Liquidität den Neustart zu schaffen. August Hafner sieht nach vorne: „Wir wollen den Schwung nutzen und mit frischem Tatendrang in die Zukunft blicken."



Maturus Finance GmbH
Dr. Robert Lager
Zelinkagasse 10
1010 Wien
T +43 1 3101193
F +43 1 3101195
lager@maturus.com
www.maturus.com

WSB Bau GmbH
Bmst. Ing. August Hafner
Jöß 13/1
8403 Lebring
T +43 3182 20799
office@wsb-bau.at
www.wsb-bau.at

Vielen Dank allen Beteiligten für die erfolgreichen Veranstaltungen 2016. Wir freuen uns auf das nächste Jahr!

- Tiefenbacher Insolvenzrechtsseminar, Dresden
- Fachkreis für Insolvenzrecht, Leipzig
- ReTurn Breakfast, Wien
- Jahreskongress Insolvenzrecht, Potsdam
- Forum Unternehmenssanierung, Graz
- Fünfter Deutscher Gläubigerkongress, Köln
- 5. Luther Restrukturierungskonferenz, München
- DÖIM Regionalveranstaltung, Wien
- BRSI Turnaround Breakfast, München
- Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen des Bundesverbands Deutscher Leasingunternehmen (BDL), Bremen
- Business Breakfast BURK AG, Münster
- Treffen der Regionalgruppe Nord des KMU-Beraterverbands, Hamburg

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
c/o Kanzlei Hasch & Partner
Zelinkagasse 10
1010 Wien
T +43 1 5321270
F +43 1 5321270-230
wien@hasch.eu

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

Bildnachweis:
Unternehmensfotos
www.dreamstime.com
IBS-PLAMAG GmbH