

# maturusaktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

2 //

**Interview:**

**Strategische  
Unternehmensfinanzierung  
wird immer wichtiger**

6 //

**Praxis:**

**Metallbearbeitendes  
Unternehmen nutzt  
Finanzierungsmix**

14 //

**Auswärts:**

**Maturus Finance  
expandiert nach  
Österreich**





Sehr geehrte Damen und Herren, eine breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung wird für mittelständische Unternehmen immer wichtiger, denn in allen Unternehmensphasen gibt es Anlässe für zusätzlichen Liquiditätsbedarf. Größeren finanziellen Handlungsspielraum sowie eine höhere Flexibilität bei der Unternehmensführung haben dann in der Regel die Mittelständler, die mit mehreren Geldgebern zusammenarbeiten. Die Hausbanken sind immer noch die Nummer eins der Finanzierungspartner, ergänzend kommen jedoch alternative Modelle, wie Factoring, Einkaufsfinanzierung und Sale & Lease Back, zum Einsatz. In der neuen Ausgabe des Magazins „maturusaktuell“ erfahren Sie mehr darüber, wie ein strategischer Finanzierungsmix gestaltet werden kann und wie sich durch eine Stärkung der Liquidität auch Sondersituationen, wie zum Beispiel Restrukturierungsprozesse oder Unternehmensnachfolgen finanzieren lassen. Erfahren Sie außerdem, vor welchen Herausforderungen Interimsmanager im Unternehmensalltag stehen und wie mit Sale & Lease Back ein Neustart aus der Krise finanziert werden kann. Wir berichten Ihnen aus der Praxis, wie die Holzwerke Pröbstl umfangreiche Investitionen nach mehreren Großbränden stemmen, KRESS-elektrik die Neuausrüstung schaffen möchte und es einem sächsischen Metallunternehmen gelang, die Gesellschafterstrukturen nach einer Sanierungsphase zu ändern.

Es grüßt Sie herzlich

Carl-Jan von der Goltz  
Geschäftsführer

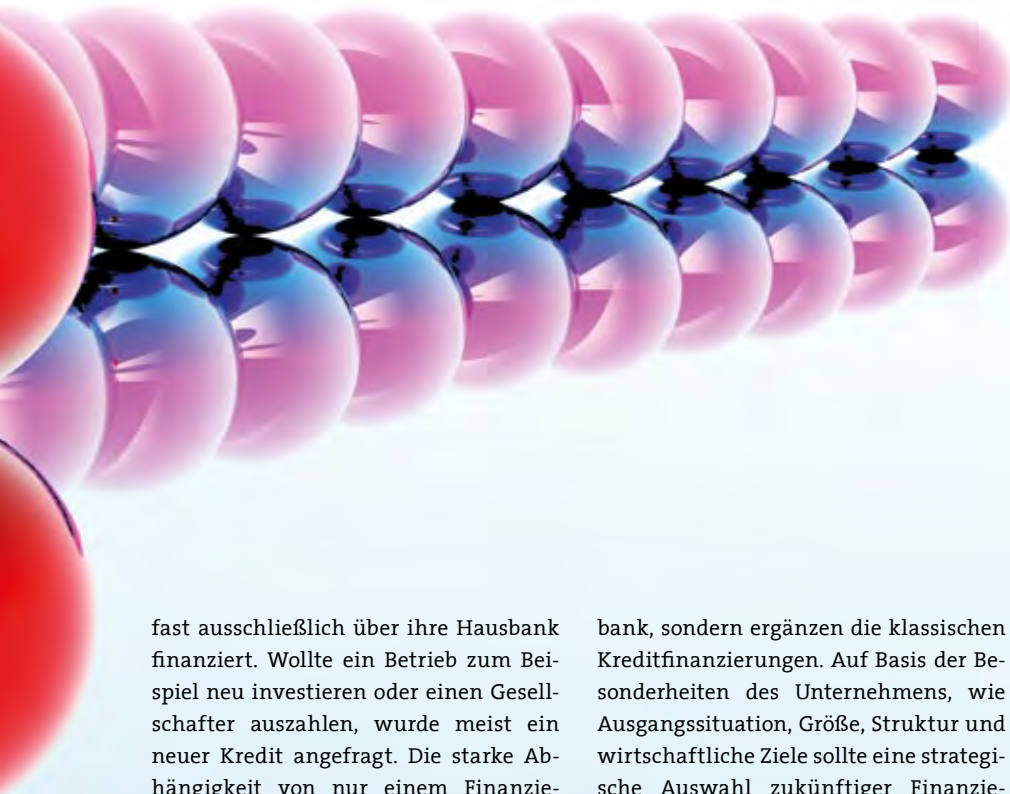
## Umdenken im Mittelstand: Strategische Unternehmensfinanzierung wird immer wichtiger

Als eigenständiges strategisches Element wird die Unternehmensfinanzierung immer wichtiger, so das Ergebnis der neuesten Umfrage des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand. Eine breit angelegte Finanzierungsstruktur gewinnt dabei an Bedeutung. Von den 1.555 befragten kleinen und mittleren Unternehmen gaben 47 Prozent an, dass zu einer ausgewogenen Unternehmensfinanzierung auch alternative Modelle, wie Factoring, Leasing oder Beteiligungen gehören. Diese ergänzen in der Regel das Eigen- und Fremdkapital. Der Trend zeichnet sich besonders in der Größenklasse 2,5 bis 50 Millionen

Euro Umsatz ab. Die Zustimmung, dass ein Finanzierungsmix für sinnvoll gehalten wird, stieg von 53 Prozent (2012) auf 62 Prozent. Finanzierungsexperte Carl-Jan von der Goltz erläutert, wie Unternehmen eine optimale Finanzierungsstruktur aufbauen können und wie sich interne Liquiditätsreserven heben lassen.

**maturusaktuell: Wie erleben Sie die neue strategische Gewichtung der Unternehmensfinanzierung in der Praxis?**

**Carl-Jan von der Goltz:** Über Jahrzehnte haben sich selbst große Unternehmen



**„Die starke Abhängigkeit von nur einem Finanzierungspartner hat den Nachteil, dass Unternehmen bei Ablehnung oder schlechten Konditionen oft keine Alternativen haben.“**

fast ausschließlich über ihre Hausbank finanziert. Wollte ein Betrieb zum Beispiel neu investieren oder einen Gesellschafter auszahlen, wurde meist ein neuer Kredit angefragt. Die starke Abhängigkeit von nur einem Finanzierungspartner hatte den Nachteil, dass die Unternehmen bei Ablehnung der Kreditanfrage oder schlechten Konditionen oft keine Alternativen parat hatten und nicht flexibel agieren konnten. Langsam kommt so die Bedeutung eines ausgewogenen Finanzierungsmixes als Steuerungsinstrument in den Unternehmen an. Zusätzlich haben die strengeren Vergaberegularien der Banken mit Einführung der Basel-Richtlinien dazu geführt, dass immer mehr Geschäftsführer auf verschiedene Geldgeber und Finanzierungsmodelle setzen, um ihren unternehmerischen Spielraum zu erweitern und flexibel auf Veränderungen reagieren zu können.

**maturusaktuell: Welche Rolle spielen dabei alternative Finanzierungen und wann werden diese im Unternehmen eingesetzt?**

**Carl-Jan von der Goltz:** Am Markt gibt es unterdessen eine Vielzahl alternativer Finanzierungsmodelle. Dazu gehören bereits bekannte Formen, wie Leasing, Factoring oder Beteiligungskapital, aber auch andere Möglichkeiten, wie Crowdfunding oder Mittelstandsanleihen. Diese ersetzen in der Regel nicht die Haus-

bank, sondern ergänzen die klassischen Kreditfinanzierungen. Auf Basis der Besonderheiten des Unternehmens, wie Ausgangssituation, Größe, Struktur und wirtschaftliche Ziele sollte eine strategische Auswahl zukünftiger Finanzierungsinstrumente getroffen werden. Die Anlässe für den Einsatz sind vielfältig, denn zusätzlichen Liquiditätsbedarf gibt es aus den verschiedensten Gründen – zum Beispiel für Umstrukturierungsprozesse im Unternehmen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern bei Unternehmensnachfolgen oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden.

**maturusaktuell: Die Maturus Finance bietet bereits seit 2005 sogenannte assetbasierte Finanzierungsmodelle wie Sale & Lease Back oder Sale & Buy Back**

**an. Für wen sind diese Finanzierungsformen geeignet?**

**Carl-Jan von der Goltz:** Sale & Lease Back oder Sale & Buy Back ermöglichen Unternehmen des produzierenden Gewerbes eine schnelle und flexible Liquiditätszufuhr. Dieser Finanzierungsansatz kommt aus dem Angelsächsischen und ist bekannt als Asset Based Finance. Geeignet ist dieses Modell vor allem für maschinenlastige Unternehmen, die einen werthaltigen und fungiblen Maschinenpark besitzen, wie Betriebe aus dem Maschinenbau, Bau, der Metall-, Kunststoff- oder Holzverarbeitung, der Lebensmittelverarbeitung, Textil- oder Druckindustrie. Die Maschinen dürfen dabei nicht verkettet oder immobil sein, wie es zum Beispiel bei großen chemischen Anlagen manchmal der Fall ist. Auch Einzel- oder Spezialmaschinen eignen sich nicht, sowie kurzlebige Technik

#### Finanzierungsanlässe

- Unternehmensrestrukturierung
- Ablösung von (Mit-) Gesellschaftern, auch im Rahmen eines MBI/MBO
- Finanzierung des Erwerbs eines Unternehmens aus der Krise oder Insolvenz
- Insolvenzplanfinanzierung
- Vorfinanzierung von Aufträgen, in der Regel für Wachstum nach der Krise
- Investitionsfinanzierung (Finanzierung von Neumaschinen aus dem Erlös von Sale & Lease Back Bestandsmaschinen)
- Ablösung von Bankverbindlichkeiten beziehungsweise anderen bestehenden Finanzierungsformen, insbesondere endfälligen Finanzierungen, wie Mezzanine und Minibonds

aus dem IT-Bereich oder der Solarbranche. Die Besonderheit von Sale&Lease Back ist, dass die Bonität des Unternehmens nachrangig betrachtet wird, da die Werthaltigkeit und Zweitmarktfähigkeit im Fokus der Finanzierungsentscheidung liegt. Sale & Lease Back kommt demnach oft in Sanierungsprozessen zum Einsatz und funktioniert unter bestimmten Bedingungen sogar in der Insolvenz, wenn zum Beispiel ein Neustart finanziert werden soll.

#### **maturusaktuell: Worin unterscheidet sich Sale&Lease Back von Sale&Buy back?**

**Carl-Jan von der Goltz:** Im Rahmen einer Sale & Lease Back-Finanzierung geht das rechtliche und wirtschaftliche Eigentum auf den Leasinggeber über, die Bilanz verkürzt sich. Beim Sale & Buy Back (Mietkauf) verbleibt das wirtschaftliche Eigentum beim Unternehmen und so in dessen Bilanz. Erst mit Zahlung der letzten Rate geht das rechtliche Eigentum auf den Mietkäufer über. Mietkauf kommt meist zur Anwendung, wenn das Unternehmen für die Maschinenfinanzierung ehemals Fördermittel erhalten hat. Es besteht bei beiden Modellen die Auswahl zwischen der Vollamortisation mit einer Amortisation der gesamten

Anschaffungskosten während der Vertragsdauer und zugesichertem Optionsrecht auf Kauf durch den Leasingnehmer, alternativ auch die Verlängerung des Leasingvertrages oder der Teilamortisation (Andienungsrecht gegenüber dem Unternehmen zum vertraglich vereinbarten „kalkulierten Restwert“). Die Leasingdauer beträgt durchschnittlich zwischen 36 und 54 Monaten. Die Finanzierungsgrößen liegen meist zwischen 0,25 Millionen Euro und 10 Millionen Euro, was in der Regel einem Jahresumsatz zwischen 10 Millionen Euro bis 200 Millionen Euro entspricht.

#### **maturusaktuell: Der Genehmigungsprozess bei Bankenfinanzierungen kann mitunter lange dauern und zehrt an den Nerven des Unternehmers, wenn die Liquiditätssituation bereits angespannt ist. Wie funktioniert der Ablauf bei Sale & Lease Back in der Praxis?**

**Carl-Jan von der Goltz:** Im ersten Schritt erhalten wir meist vom Unternehmen einen detaillierten Anlagen- und Leasingpiegel. Basierend auf diesen Angaben, können wir bereits eine erste Einschätzung zu einer möglichen Finanzierung und Kaufpreishöhe geben. Sind ausreichend werthaltige Maschinen oder Anlagen für eine Sale & Lease Back-

## **„Die frischen finanziellen Mittel stehen dem Unternehmen ohne Vorgaben oder Einschränkungen zur Verfügung.“**

Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens des Betriebes. Anschließend erstellen wir ein indikatives Angebot – nach dessen Annahme erfolgt die konkrete Bewertung des Maschinenparks durch einen Gutachter vor Ort im Unternehmen. Das Gutachten ist die Grundlage für die Erstellung des Sale & Lease Back-Vertrages. Anschließend müssen vom Unternehmen noch verschiedene Unterlagen eingereicht werden, wie zum Beispiel entsprechende Eigentumsnachweise. Ist alles komplett, kaufen wir die gebrauchten Maschinen an und zahlen den Kaufpreis direkt auf das Unternehmenskonto aus. Im Anschluss least der Betrieb die Objekte zurück – die Nutzung kann dabei ohne Unterbrechung fortlaufend erfolgen. Die frischen finanziellen Mittel stehen dem Unternehmen ohne Vorgaben oder Einschränkungen zur Verfügung und können zum Beispiel für die Realisierung von Sanierungsmaßnahmen genutzt werden. In der Regel dauert der Sale & Lease Back-Vorgang von der Erstansprache bis zur Auszahlung des vertraglich vereinbarten Kaufpreises etwa sechs bis acht Wochen und funktioniert so meist deutlich schneller als eine vergleichbare Finanzierungsentscheidung bei einem Bankpartner.

### **Vorteile**

- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Reine Innenfinanzierung aus eigener Kraft
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Generierung außerordentlicher Erträge bei Heben stiller Reserven
- Schaffen unternehmerischer Spielräume
- Steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Direkte Weiternutzung der Maschinen nach dem Verkauf ohne Unterbrechung der Produktion
- Reduzierung der Abhängigkeit von Hausbanken durch Diversifizierung der Finanzierungsstruktur
- Keine Covenants
- Oft „Hebelfunktion“ für weitere Finanzierungen



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

# Executive-Interimsmanager: Feuerwehr in der Geschäftsführung

Immer öfter werden Executive-Interimsmanager als „Chefs für Sondersituationen“ in mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen eingesetzt. Sie übernehmen meist Verantwortung in Organfunktion als CFO, CRO oder CEO. Eine besondere Herausforderung für jeden Manager auf Zeit ist es, die Geschäftsführung eines Unternehmens zu übernehmen, das sich in einer wirtschaftlichen Schieflage befindet. Oft ist die Situation dann bereits angespannt, das Vertrauen der Stakeholder ist strapaziert und alle „Brände“ sollen nahezu gleichzeitig gelöscht werden. Aus

der finanzieller Mittel. Mit Hilfe eines strategischen Konzeptes und offener Kommunikation lässt sich auch für Restrukturierungen frisches Kapital durch die Geschäftsführung einwerben – einfach ist das aber in der Praxis nicht. Dr. Stefan Gros berichtet von seinen Erfahrungen als CFO/CRO/CxO sowohl für börsennotierte Konzerne, Familienunternehmen und auch Wachstumsunternehmen: „Ich werde angefragt, wenn Unternehmen in einer Umbruchsituation sind. In Restrukturierungssituationen heisst das zunächst, die Liquidität

Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit zum Tragen. Wir prüfen dann den Einsatz alternativer Modelle und bankenunabhängiger Geldgeber. Dazu gehören neben der Forderungsfinanzierung Factoring auch zunehmend Debt Fonds und Family Offices. Alternative Finanzierungen – vor allem Sale & Lease Back für die Liquiditätsschöpfung aus vorhandenen aber abgeschriebenen, werthaltigen Maschinen und Anlagen – sind ein wichtiges Instrument. Parallel kommen oft DIP-Finanzierungen (Debt in Process) zum Einsatz, also meist die



diesem Grund spricht man wohl auch von der „Feuerwehr in der Führungsetage“. Zu den vielfältigen Aufgaben zählen die Erarbeitung eines zukunftsfähigen Leitbildes, Erarbeitung und Umsetzung von Sanierungsschritten, Verhandlungen mit Gläubigern, aber auch Gespräche mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, um diesen wieder Sicherheit für die weitere Zusammenarbeit zu vermitteln. Gleichzeitig müssen die Maßnahmen für die Restrukturierung schnell und konsequent umgesetzt werden, damit ein erfolgreicher Turnaround für das Unternehmen erzielt werden kann.

## **Herausforderung: Sicherung der Liquidität**

Eine zusätzliche Herausforderung in allen Restrukturierungssituationen ist die fortlaufende Bereitstellung ausreichen-

für die gesamte Dauer der Restrukturierung zu sichern. Dies meist unter erschwerten Bedingungen, denn die üblichen Finanzierungsformen sind dem Unternehmen zu diesem Zeitpunkt weitgehend verschlossen.“ Die meisten mittelständischen Unternehmen setzen bei der Finanzierung immer noch auf einen Sanierungskredit bei der Hausbank. Für Firmen in Krisensituationen hat sich jedoch seit Einführung der Basel Richtlinien II und III der Zugang zu Bankkrediten deutlich erschwert. Eine anstehende Sanierung führt in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Fremdkapitalgeber. „Da die übliche Finanzierung über Geschäftsbanken in der Regel nicht mehr möglich ist, müssen kurzfristig andere Wege gegangen werden“, so Dr. Stefan Gros. „Hier kommen langjährige Erfahrung, Kreativität,

Hereinnahme von weiterem Eigenkapital oder eigenkapitalersetzenden Mitteln von neuen, zusätzlichen Anteilseignern, deren Geschäftsanteile nach dem Abschluss der Restrukturierung wieder abgegeben werden.“ Um Zeit für eine nachhaltige Sanierung zu haben, ist laut Dr. Gros die Durchfinanzierung des absehbaren Restrukturierungszeitraums notwendige Voraussetzung.



**Dr. Stefan Gros**

Partner

Dr. Gros Value Management Partners

T +49 8024 9029172

stefan.gros@drgvm.de

www.stefan-gros.de

# Praxisbeispiel: Metallbearbeitendes Unternehmen nutzt Finanzierungsmix zur Realisierung neuer Gesellschafterstrukturen



Ein sächsisches mittelständisches Unternehmen ist bereits seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Metallbearbeitung tätig. Rund 45 Mitarbeiter fertigen mit modernen CNC-gesteuerten Maschinen hochpräzise Drehteile und Baugruppen aus Messing. Die Produkte kommen in vielen Branchen zum Einsatz, so zum Beispiel in der Haustechnik. Die wirtschaftliche Lage des Unternehmens ist derzeit gut – das war aber nicht immer so. Vor fünf Jahren war der Betrieb ein Sanierungsfall. Wie viele ostdeutsche Firmen hatte der Metallbetrieb mit den Nachwehen der Überinvestition Ende der 90er Jahre zu kämpfen. Die Verschuldung des Unternehmens stand in keinem Verhältnis zur Unternehmensgröße beziehungsweise zur Gesamtleistung des Betriebes. Des Weiteren stellte sich heraus, dass ein wesentlicher Geschäftsbereich äußerst defizitär war. Gute und langjährige Mitarbeiter hatten das Unternehmen bereits verlassen und sind zur Konkurrenz gewechselt. Die finanzielle Lage war über eine lange Zeit stark angespannt, die Kontokorrentkreditlinie

dauerhaft ausgelastet. Das Unternehmen befand sich in einer Art Dauersanierung. Außergerichtliche Sanierungsmaßnahmen mit den Gläubigerbanken scheiterten und hatten letztendlich die Kündigung der Geschäftsbeziehung zur Folge. Im Rahmen eines Asset Deals erwarb ein strategischer Investor das Unternehmen und richtete es neu aus. Das Unternehmen entwickelte sich nach der Umsetzung umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen wieder gut, Umsatz und Rendite lagen wieder im Plan. Der ehemals defizitäre Geschäftsbereich wurde aufgegeben und der Fokus auf die Fertigung von Messingdrehteilen und Baugruppen gelegt. Das Team stand hinter dem neuen Management und gemeinsam schaffte man einen nachhaltigen Turnaround. Im Unternehmen wurde in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Prozessen optimiert: Dazu gehörte die Einführung einer Unternehmensplanung und des fortlaufenden Controllings. Der Vertrieb wurde verstärkt und eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit umgesetzt.

## **Sale & Lease Back ergänzt Hausbankfinanzierung**

Ein Exit des strategischen Investors war von Anfang an angedacht, doch wie konnte dieser finanziert werden? „Wir wurden vom Geschäftsführer des Unternehmens angefragt, der eine Finanzierung zur Ablösung des Gesellschafters suchte“, berichtet Simon Leopold, Geschäftsführer der ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG im Beratungsverbund ABG-Partner. „Der strategische Investor war bis dato alleiniger Inhaber des Unternehmens. Für den angestellten Geschäftsführer bestand somit die Möglichkeit, den Betrieb zu übernehmen und den Gesellschafter auszu zahlen.“ Bezüglich der Ablösesumme und dem Zeitpunkt der Übertragung waren sich die Beteiligten bereits einig. „Unsere Aufgabe war es, eine geeignete Finanzierungsstruktur für die Bezahlung des Kaufpreises in Höhe von 1,1 Millionen Euro zu schaffen“, so Leopold. „Wir setzten dabei auf einen Finanzierungsmix aus Bank und alternativer Finanzierung.“ Die neue Hausbank stellte etwa 500.000 Euro (besi-

chert auf das freie Grundstück) zur Verfügung. Da das Unternehmen zudem über einen werthaltigen und größtenteils abgezahlten Maschinenpark verfügte, fragte ABG Consulting-Partner eine Sale & Lease Back-Finanzierung bei der Maturus Finance an. „Es handelte sich um mehrere werthaltige und zweitmarktfähige Maschinen, die in der Metallbearbeitung zum Einsatz kommen“, berichtet Carl-Jan von der Goltz. „Wir konnten laut Maschi-

nengutachten einen Kaufpreis in Höhe von 600.000 Euro anbieten. Innerhalb weniger Wochen lagen uns alle benötigten Unterlagen vor und wir konnten die vereinbarte Summe auszahlen“.

### Die Zukunft des Unternehmens

Im Zusammenspiel von Sale & Lease Back und der von der neuen Hausbank zur Verfügung gestellten Finanzierungslinie ließ sich der Investor auszahlen und somit

ablösen. Simon Leopold erzählt: „Ohne Sale & Lease Back wäre eine geeignete Lösung wahrscheinlich sehr viel schwieriger gewesen und hätte einen längeren Zeitraum in Anspruch genommen. So konnten wir gemeinsam die Zukunft des Unternehmens sichern. Die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern der Maturus Finance war sehr gut – eine schnelle und unkomplizierte Umsetzung des Finanzierungsprozesses.“

### Ablauf Sale & Lease Back Finanzierung

1. Ersteinschätzung des Kaufpreises des Maschinenparks über Anlage- und Leasingspiegel
2. Erstellen eines indikativen Angebots und Annahme durch Kunden
3. Gutachterliche Bewertung Maschinenpark im Unternehmen
4. Verbindliches Angebot und Annahme des Angebots
5. Eigentumsprüfung, Einholen der Sicherheiten- und Pfandrechtsfreigaben
6. Erstellen des Sale & Lease Back-Vertrages und Unterzeichnung
7. Auszahlung des Kaufpreises



**Simon Leopold**

Geschäftsführer

ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG

T +49 351 43755-48

F +49 351 43755-55

leopold@abg-partner.de

www.abg-partner.de

## Mittelstandsfinanzierer Maturus Finance kooperiert mit Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management



Bundesvereinigung Restrukturierung,  
Sanierung und Interim Management e.V.

Die Maturus Finance GmbH ist neues Fördermitglied der Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management e.V. (BRSI). Die BRSI hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Informationsaustausch zwischen allen an einer Unternehmenssanierung Beteiligten zu verbessern und hierdurch den Einsatz moderner Lösungsansätze bei der Sanierung zu unterstützen. „Wir freuen uns über die Kooperation mit Maturus Finance, denn die Sicherstellung ausreichender finanzieller Mittel in Sanierungsprozessen ist immer wieder eine Herausforderung“, berichtet Dr. Dieter Körner, Geschäftsführender Vorstand der BRSI. „Gerade die alternativen und bankenunabhängigen Modelle, wie Sale & Lease Back, können in

diesen Phasen den finanziellen Spielraum für die Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen erhöhen und so zum Beispiel eine erfolgreiche Neuausrichtung unterstützen.“

### Stille Reserven heben und Liquidität stärken

Maturus Finance ist bereits seit 2005 erfolgreicher Anbieter bankenunabhängiger, assetbasierter Finanzierungsmodelle, wie Sale & Lease Back oder Sale & Buy Back, und damit der deutsche Pionier in diesem Marktsegment. Der Finanzierungsansatz kommt aus dem Angelsächsischen und ist bekannt als Asset Based Finance – im Fokus stehen bei diesen Finanzierungen demnach die Objekte. Das Modell ist vor al-

lem für maschinenlastige, produzierende Unternehmen geeignet. Während die Bank bei der Kreditvergabe hauptsächlich auf die Bonität des Unternehmens abstellt und somit Sanierungsengagements kaum begleiten kann, ist diese für Maturus nicht entscheidend. Obwohl das Neuinvestitionsleasing im Mittelstand längst ein „alter Hut“ ist, kennen viele Unternehmer und auch Berater die Möglichkeiten von Sale & Lease Back oder Sale & Buy Back zur Liquiditätsbeschaffung noch nicht im Detail. Die Plattform der Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management mit ihren 1.800 Mitgliedern bietet eine optimale Möglichkeit, mit Sanierungsexperten – wie Rechtsanwälten, Unternehmensberatern und Insolvenzverwaltern – ins Gespräch zu kommen. Das Team der Maturus Finance freut sich auf den fachlichen Austausch.

Weitere Informationen: [www.brsi.de](http://www.brsi.de)



# Finanzierungsoption für den Neustart aus der Krise

Die seit März 2012 geltende neue, deutsche Insolvenzordnung kommt überwiegend gut im Markt an – so das Ergebnis der McKinsey/Noerr-InsO-Studie 2015. Für die Studie wurden 220 Sanierungs- und Insolvenzexperten in Deutschland befragt. 92 Prozent der Befragten gaben demnach an, dass die Änderungen das deutsche Sanierungsrecht attraktiver machen. Im Rahmen des ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) soll stärker als früher die nachhaltige Sanierung des Unternehmens im Fokus stehen. Ziel ist die dauerhafte Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit. Wichtige Neuerungen sind laut Studie zudem die Stärkung der Gläubigereinflüsse, die Erleichterung der Eigenverwaltung, sowie der Abbau von Hemmnissen und Verzöge-

rungen im Planverfahren. Die Herausforderungen liegen dabei in einer größeren Komplexität und damit einhergehendem erhöhten Beratungsaufwand während der Verfahren. Ohne externe Unterstützung vermag ein Schuldner kaum ein Eigenverwaltungsverfahren einzuleiten und erfolgreich umzusetzen.

## Operative Sanierung ist ein Muss

In der Eigenverwaltung ist der Insolvenzplan in der Regel die Grundlage für die Sanierung eines Unternehmens im Rahmen des deutschen Insolvenzrechts. Damit eine Sanierung operativ gelingen kann, müssen zunächst die Krisenursachen untersucht und aufbereitet werden. Für die Einschätzung, ob ein Unternehmen sanierungswürdig ist, muss bewertet werden, ob durch Kostensenkun-

gen, Verbesserungen der Abläufe, Reorganisation der Strukturen und die Erschließung neuer Märkte, das Unternehmen die dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit wiedererlangen kann. Die Insolvenz bietet dabei deutliche Erleichterungen. So lassen sich Sozialpläne bei „alteingesessenen Unternehmen“ mit einer Vielzahl langjährig Beschäftigter außerhalb einer Insolvenz kaum finanzieren. In der

## Zielkunden und Kriterien

- Mittelständische Produktionsunternehmen zwischen 5 – 150 Mio. EUR Jahresumsatz mit Sitz in Deutschland oder Österreich
- Finanzierungsgrößen pro Engagement: 0,25 – 10 Mio. EUR



**„Sale & Lease Back ist eine reine Objektfinanzierung, die auf die Werthaltigkeit und Fungibilität des gebrauchten Maschinen- und Anlagenparks abstellt.“**

Insolvenz in Eigenverwaltung betragen die maximalen Kündigungsfristen drei Monate, unabhängig von der Dauer der Beschäftigung. Auch das Insolvenzgeld der Agentur für Arbeit sowie die Möglichkeit der Kündigung unwirtschaftlicher Verträge tragen zur finanziellen Unterstützung bei. Sind verschiedene Voraussetzungen erfüllt, kann der Insolvenzplan zur Unternehmensstabilisierung beitragen. Befürworten die Gläubiger die Sanierung, stehen die Chancen für einen Neuanfang des Unternehmens gut.

#### **Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen**

Für die Umsetzung der Maßnahmen im Insolvenzplan werden meist zusätzliche finanzielle Mittel benötigt, denn Umstrukturierungen, die Entwicklung neuer Produkte oder Investitionen in Vertrieb und Marketing für die Erschließung neuer Absatzwege kosten Geld. Die Hausbanken, die das Unternehmen oft bereits langjährig begleitet haben, tun sich bei der Finanzierung von Insolvenzplänen schwer. Meist sind sie im Verfahren einer der Hauptgläubiger, so dass sie neue Kreditlinien kaum bereitstellen können. Alternative Finanzierungen können hier ein Ansatz sein, um zusätzliche finanzielle Mittel für die Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen zu generieren. Für produzierende Unternehmen lässt sich mittels

Sale & Lease Back frisches Geld für die Finanzierung des Insolvenzplanes beschaffen. Das wirkt sich unmittelbar positiv auf die Fortführungsprognose aus und kann dazu beitragen, sowohl das Gericht als auch die Gläubiger von der Neuausrichtung zu überzeugen. Nicht zu unterschätzen ist zudem der „Hebeleffekt“ der Zusammenarbeit: Geht ein alternativer Finanzierer bei einem Sanierungseingagement mit ins Boot, lassen sich meist leichter weitere Geldgeber finden.

#### **Objektfinanzierung Sale & Lease Back**

Sale & Lease Back ist eine reine Objektfinanzierung, die auf die Werthaltigkeit und Fungibilität des gebrauchten Maschinen- und Anlagenparks abstellt. Die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund, so dass die Finanzierung auch in der Insolvenz funktioniert. Das Modell ist vor allem für produktionslastige Unternehmen aus dem Maschinen-, Anlagen und Werkzeugbau, der Lebensmittelproduktion, der Metall- und Kunststoff- und -verarbeitung, der Baubranche sowie der Textilproduktion geeignet. Eine der Voraussetzungen ist, dass es sich nicht um Einzelmaschinen handelt, sondern um einen Maschinenpark. Außerdem müssen diese mobil sein – große Anlagen, die zum Beispiel direkt in der Werkshalle verbaut und somit eben nicht mobil sind, funktionieren für eine Sale & Lease Back-Finanzierung nicht.

**Der Ablauf in der Praxis** funktioniert wie folgt: Nach einer gutachterlichen Prüfung des Maschinenparks vor Ort im

Unternehmen und einer positiven Bewertung wird der Maschinenbestand in Abstimmung mit dem Insolvenzverwalter oder Sachwalter an die Maturus Finance verkauft und unmittelbar durch das Unternehmen zurückgeleast. Mit der Sale & Lease Back-Finanzierung lassen sich stille Reserven heben – der Betrieb generiert im Rahmen einer Innenfinanzierung schnell und flexibel Liquidität, die ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Die Produktion wird nicht unterbrochen und es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand der Maschinen, laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden. Mit dem neu gewonnen finanziellen Spielraum können sich mittelständische Unternehmen auf die nachhaltige Sanierung und den erfolgreichen Neustart am Markt konzentrieren.

#### **Branchen**

- Maschinen- und Anlagenbau
- Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung
- Hoch-, Tief- und Straßenbau
- Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie
- Textilindustrie
- Druckindustrie (Bogenoffset und Weiterverarbeitung)
- Land- und Forstwirtschaft
- Speditionsgewerbe



## Praxisbeispiel: KRESS-elektrik GmbH & Co. KG nutzt Sale & Lease Back zur Liquiditätsbeschaffung

Krisen entstehen meist schleichend und über einen längeren Zeitraum im Unternehmen. Je später das Stadium einer Krise, umso geringer wird der verfügbare Handlungsspielraum für den Unternehmer: Werden immer mehr Verluste erwirtschaftet und das Eigenkapital zunehmend angegriffen, droht möglicherweise eine Zahlungsunfähigkeit oder gar Überschuldung. Erste Anzeichen für eine drohende Zahlungsunfähigkeit sind meist schon lange im Vorfeld ersichtlich. Sobald fällige Verbindlichkeiten, wie zum Beispiel die Zahlung der Umsatz- und Gewerbesteuer, Miet-, Strom- und Versicherungsbeiträge, Rechnungen der Lieferanten oder gar Löhne und Sozialabgaben nicht mehr beglichen werden können, sollten Geschäftsführer schnell „aufwachen“ – denn Insolvenzverschleppung ist kein Kavaliersdelikt. Befindet sich ein Unternehmen bereits in der Insolvenz und ist eine Sanierung zur Erhaltung geplant, ist dies oft ein komplexer Prozess. Ob die Sanierung gelingt, hängt von vielen Faktoren ab. Ist der Betrieb sanierungsfähig und hat er einen operativ „gesunden Kern“? Gelingt es, die beteiligten Perso-

nen mit ihren vielfältigen Interessenlagen für die Sanierung und Neuausrichtung zu gewinnen? Um ein Unternehmen nachhaltig sanieren zu können, ist zunächst vor allem eines wichtig: es müssen ausreichend finanzielle Mittel vorhanden sein. Doch die Sicherung der Liquidität in der Insolvenz ist eine Herausforderung, denn die Hausbank kann selten zusätzliche Finanzierungslinien bereitstellen – meist ist sie einer der Hauptgläubiger im Verfahren. Damit der Geschäftsbetrieb aufrechterhalten und das Unternehmen wirtschaftlich gesunden kann, kommen oft bankenunabhängige Finanzierungsformen, wie Factoring oder Sale & Lease, Back zum Einsatz.

### **Sale & Lease Back kann Sanierungsverfahren schneller voranbringen**

Wie Sale & Lease Back eine Sanierung schneller voranbringen kann, zeigt das folgende Fallbeispiel: Im Jahr 2013 wurde die KRESS-elektrik GmbH & Co. KG insolvent. Das seit 1928 bestehende mittelständische Unternehmen ist auf den Bau von qualitativ hochwertigen Elektromotoren und Elektrowerkzeugen spezialisiert

**„Die Hausbank kann selten zusätzliche Finanzierungslinien bereitstellen – meist ist sie einer der Hauptgläubiger im Insolvenzverfahren.“**

und produziert am Standort in Bisingen verschiedene Elektrowerkzeuge, wie Fräsmotoren, Sägen, Bohr- und Meißelhämmer, Bohrmaschinen- und Bohrschrauber, Winkelschleifer, Akkugeräte sowie verschiedene Zubehörteile. Während der Insolvenz wurde das Unternehmen 2013 von einer externen Gesellschaft übernommen, welche eine dauerhafte Sanierung

und damit Fortführung der KRESS-elektrik GmbH & Co. KG anstrebte. Doch der Sanierungsprozess verlief schwieriger als gedacht, sodass im Februar 2015 die Callista Private Equity GmbH & Co. KG KRESS gekauft und komplett übernommen hat. Um die Sanierung voranzubringen, das Unternehmen fortführen, erweitern und in neue Technik oder Geschäftsfelder investieren zu können, wurde frische Liquidität benötigt. Dabei sah Callista Private Equity in Maturus Finance einen kompetenten Kooperationspartner.

### Maschinenverkauf bringt frische Liquidität

Der neue Eigentümer hatte eine klare Vorstellung, in welche Richtung sich das Unternehmen entwickeln sollte. Dabei war es vor allem notwendig, in das Business Development und in neue Techniken zu investieren. Denn das Ziel des Unternehmens ist vor allem eine neue Ausrichtung und Erweiterung der Geschäftsfelder. Da eine fortlaufende Sicherstellung ausreichender finanzieller Mittel für die komplette Sanierung notwendig und der Maschinenpark des Unternehmens gut erhalten war, stellte Callista das Vorhaben der Maturus Finance vor, um über die Finanzierungsform Sale & Lease Back frische Liquidität zu erhalten. Dabei wurde von dem Finanzierungspartner zunächst eine Grobeinschätzung des Anlagevermögens aus dem Anlagenspiegel vorgenommen und ein erstes indikatives Angebot erstellt. Da beide Seiten mit dem Angebot einverstanden waren, ermittelte anschließend ein externer Gutachter den konkreten Zeitwert des werthaltigen Maschinenparks vor Ort, welcher die Grundlage der Sale & Lease Back-Finanzierung darstellte. Nachdem das Unternehmen alle notwendigen Unterlagen eingereicht hatte und diese überprüft wurden, stand der schnellen Liquiditätszufuhr nichts mehr im Wege. Gerade acht Wochen hat es gedauert, bis der Kaufpreis in Höhe von 710.000 Euro ausgezahlt wurde. „Wir se-

hen in Maturus Finance einen kompetenten Partner – das Unternehmen bietet schnelle Abläufe, ist flexibel und vor allem verlässlich in seinen Aussagen. Das ist uns sehr wichtig. Da wir das Öfteren die alternative Finanzierungsform Sale & Lease Back anwenden, wissen wir, dass wir uns auf Maturus Finance verlassen können.



Die Abwicklungen verlaufen genau so, wie sie zuvor besprochen wurden“, erklärt Christian Muschick, Investment Manager der Callista Private Equity GmbH & Co. KG. „Wir freuen uns, dass die Umsetzung so professionell verlaufen ist. Ohne die Sale & Lease Back-Finanzierung würde die Sanierung, die wahrscheinlich noch ein Jahr andauern wird, weitaus schwieriger verlaufen – doch so haben wir flexible Liquidität zur Verfügung, die wir für die notwendigen Maßnahmen einer strategischen Neuausrichtung nutzen können“, so Muschick weiter. Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH, weiß, wie schwierig es für Produktionsunternehmen ist, im Laufe einer Sanierung an die notwendige Liquidi-

tät zu kommen, um das eigene Unternehmen aufrecht zu erhalten. „Sale & Lease Back kann neben den Hausbanken eine ergänzende Finanzierungsmöglichkeit sein. Viele Unternehmen wissen gar nicht, dass ihr gebrauchter Maschinenpark ein enormes gebundenes Kapital darstellt. Um dieses Kapital zu heben,

werden die Maschinen verkauft und anschließend zurückgeleast – so erhält das Unternehmen rasch frische Liquidität, der Sanierungsprozess wird unterstützt, während die Maschinen die ganze Zeit weiter genutzt werden können“, erzählt Carl-Jan von der Goltz.



**Christian Muschick**  
Investment Manager  
Callista Private Equity GmbH & Co. KG  
T +49 89 207042-433  
F +49 89 207042-431  
c.muschick@callista-pe.de  
www.callista-pe.de

# Familienunternehmen Holzwerke Präbstl nutzt Sale & Lease Back zur Finanzierung von Wachstum

„Holz ist nicht gleich Holz“ erfahren die Kunden der Holzwerke Präbstl GmbH – denn nur aus Hölzern höchster Güte lassen sich hochwertige Holzprodukte herstellen. Das bayerische Familienunternehmen, mit Sitz in der Region Landsberg/Kaufbeuren/Schongau, verarbeitet deshalb nur beste Hölzer aus heimischen Wäldern. Eine nachhaltige und schonende Bewirtschaftung der Waldflächen ist Holzwerke Präbstl dabei ebenso wichtig wie ein reger und vertrauensvoller Kontakt zu den Waldbesitzern. Als erstes bayerisches Sägewerk erhielt das Unterneh-

men dafür das PEFC-Zertifikat. Ein Team aus 135 Mitarbeitern stellt eine Vielzahl unterschiedlichster Holzprodukte her, immer nach dem Motto „Nur gut ist uns zu wenig“. Zum Angebot gehören unter anderem verschiedenste Schnitthölzer, Dreischicht- und Fünfschichtplatten. Holzwerke Präbstl gibt es bereits seit 1950 am Markt. Geschäftsführer Helmut Präbstl hat das Unternehmen 1980 von seinem Vater übernommen und auch seine beiden Töchter sind bereits im Betrieb beschäftigt – die Unternehmensnachfolge ist somit gesichert.

## Feuer verursacht hohen wirtschaftlichen Schaden

Die Geschäfte laufen über viele Jahre gut, das Unternehmen wächst und investiert immer wieder in neue Technik und einen modernen Maschinenpark. Auch innovative Verfahren kommen bei Holzwerke Präbstl zum Einsatz: So wird zum Beispiel im Betrieb erstmals eine patentierte Blockverleimung im industriellen Maßstab umgesetzt, mit dem Ziel einer besseren Ausbeute der Seitenware und höheren Qualität. Die positive Entwicklung des Unternehmens wurde je-





doch durch mehrere Feuer in den vergangenen Jahren immer wieder gebremst und erschwert. Bereits 1995 war Holzwerke Pröbstl von einem Großbrand betroffen – damals stand das Sägewerk noch in Peiting und brannte völlig nieder. 2012 und 2013 verursachten wieder schwere Brände erhebliche wirtschaftliche Schäden an Gebäuden und Maschinen. „Wir sind sehr froh, dass bei den Feuern auf unserem Firmengelände keine Menschen zu Schaden kamen“, berichtet Geschäftsführer Helmut Pröbstl. „Dennoch hatten wir durch das Feuer mit großen zusätzlichen Herausforderungen zu kämpfen. Neben der Halle wurden umfangreiche Teile des Maschinenparks zerstört, was uns natürlich auch in der Produktion und Auslieferung einschränkte. Für den Wiederaufbau benötigten wir viel Kraft und trotz Versicherung auch frische finanzielle Mittel. Unsere langjährigen Kunden standen hinter uns und auch unsere Mitarbeiter waren eine tolle Unterstützung.“ so Pröbstl weiter. „Doch wie sollten wir die umfangreichen Investitionen in neue Gebäude und Maschinen finanzieren?“

### Strukturierung der Finanzierung

Der Geschäftsführer suchte sich Unterstützung bei Dr. Udo Mösta, Unternehmensberater und Geschäftsführer der DR.UM Consulting GmbH mit Sitz in Nordrhein-Westfalen. Kernkompetenz von DR.UM Consulting ist die Beratung von mittelständischen Unternehmen rund

um die Themen Finanzierung, Restrukturierung und M&A-Prozesse. „Wir beraten unsere Kunden auf Augenhöhe, entwickeln in der Folge adäquate Finanzierungslösungen und unterstützen natürlich auch bei der Bereitstellung der Finanzierungen“, erläutert Dr. Udo Mösta. „Für Holzwerke Pröbstl benötigten wir eine Strukturierung der Finanzierung“, so Dr. Mösta. „Da das Unternehmen immer noch über einen umfangreichen Maschinenpark verfügte und dieser nicht belastet war, fragten wir als möglichen Baustein Sale&Lease Back bei der Maturus Finance GmbH an. Wir gingen dabei von dem gesamten Maschinenpark aus, um ein Höchstmaß an Liquidität für die Holzwerke Pröbstl zu erzielen.“

### Kapitalbeschaffung für Investitionen

Innerhalb weniger Wochen konnte die Sale&Lease Back-Finanzierung in Zusammenarbeit der Holzwerke Pröbstl, DR.UM Consulting und Maturus Finance umgesetzt und der Kaufpreis für die Maschinen ausgezahlt werden. Direkt im Anschluss leaste der Mittelständler diese zurück. Die Maschinennutzung erfolgte fortlaufend ohne Unterbrechung, so dass die Mitarbeiter des Holzverarbeitenden Unternehmens alle Produkte herstellen und wie geplant an die Kunden ausliefern konnten. Geschäftsführer Pröbstl berichtet: „Die Zusammenarbeit mit Maturus war unkompliziert und zügig. Die frische Liquidität nutzen wir für neue Investitionen

**„Die frische Liquidität  
nutzen wir für Investitionen  
in moderne Anlagen.“**

**Wir haben gute Wachstumschancen am Markt  
und sind gut für die  
Zukunft gerüstet.“**

in moderne Anlagen. Wir haben gute Wachstumschancen am Markt und sind – auch dank des größeren finanziellen Spielraums – gut für die Zukunft gerüstet.“ Dr. Udo Mösta wird das Unternehmen auch weiterhin begleiten und eine strategische Finanzierungsstruktur für die kommenden Jahre schaffen „Mit Sale&Lease Back konnten wir einen neuen Baustein im Finanzierungsmix der Holzwerke Pröbstl umsetzen. Mit Maturus arbeiten wir bereits seit vielen Jahren gut zusammen und wir möchten dem Team ein großes Kompliment für die schnelle und unkomplizierte Bereitstellung finanzieller Mittel machen.“



**Dr. Udo Mösta**  
Geschäftsführer  
DR.UM Consulting GmbH  
T +49 2373 9819-150  
F +49 2373 9819-1509  
info@drumconsulting.de  
www.drumconsulting.de



## Hohe Anforderungen bei Kreditvergabe in Österreich: Alternatives Finanzierungsmodell schafft zusätzliche Liquidität

Laut einer Studie der KSV1870 GmbH schätzen derzeit nur 10 Prozent die allgemeine Wirtschaftslage Österreichs als gut oder sehr gut ein. 90 Prozent der rund 1.200 befragten Teilnehmer bewerten die Wirtschaftslage im eigenen Land als befriedigend bis sehr schlecht. Viele Unternehmen in Österreich kämpfen mit hohen Steuern, Lohnnebenkosten und Bürokratie. 59 Prozent der Befragten gaben außerdem an, dass es schwierig sei, in Österreich Kredite zu erhalten und dass oft zusätzliche Sicherheiten verlangt werden.

### **Maturus Finance expandiert nach Österreich**

Immer mehr Unternehmen suchen daher nach Alternativen zum Bankkredit,

um frische finanzielle Mittel zu erhalten, zum Beispiel für dringend benötigte Investitionen. Maturus Finance kommt der Nachfrage nach modernen und flexiblen Finanzierungsmodellen im österreichischen Mittelstand nach und expandiert. Seit Januar 2015 ist der Mittelstandsfinanzierer mit einem Büro in Wien vertreten. Vor Ort werden die Maturus-Geschäftsführer Carl-Jan von der Goltz und Christoph Kleinfeld von DDr. Alexander Hasch aus der renommierten Rechtsanwaltskanzlei Hasch & Partner als weiteren Geschäftsführer unterstützt. Die Kanzlei zählt mittlerweile zu den größten Rechtsanwaltskanzleien in Österreich und bietet optimale Lösungen für die Klienten. Die Finanzierungs-

leistungen der Maturus Finance in Österreich werden analog zu den deutschen angeboten und liegen schwerpunktmäßig bei Sale & Lease Back-Verfahren im produzierenden Gewerbe. Ei-





nige Finanzierungsprojekte konnten bereits in den vergangenen Monaten gemeinsam mit Netzwerkpartnern vor Ort in österreichischen Unternehmen umgesetzt werden und das Feedback ist durchweg positiv. Die Betriebe schätzen, analog zu ihren deutschen Nachbarn, die kurzen Abstimmungswege von der ersten Anfrage bis zur Auszahlung des Kaufpreises für die gebrauchten Maschinen und Anlagen und somit die schnelle Form der Liquiditätsbeschaffung für die verschiedensten Situationen im Unternehmen. Maturus Finance

(Österreich) ist außerdem Mitglied im Forum für Restrukturierung und Turnaround „ReTurn“. Erste gemeinsame Veranstaltungen mit dem Verband sind bereits in Vorbereitung.

**Maturus Finance GmbH in Österreich**  
 c/o Kanzlei Hasch & Partner  
 1010 Wien | Zelinkagasse 10 | Österreich  
 T +43 1 5321270  
 F +43 1 5321270-230  
 wien@hasch.eu

## Veranstaltungsübersicht 2015



### Rückblick

#### AIMP-Jahresforum 2015

10./11. April 2015, Burg Schwarzenstein

#### Veranstaltung der IHK zu Essen

„Finanzierung einmal anders“

29. April 2015, Essen

#### Roadshow

„Innovative Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen“

1. September 2015, Leipzig

Club International e.V.

2. September 2015, Berlin

Sofitel am Gendarmenmarkt

3. September 2015, Hamburg

Übersee Club



### 4. Internationales Symposium Restrukturierung

2. Oktober 2015, FH Kufstein

#### AVCO Jahrestagung 2015

„Triebfeder Risikokapital ... die gewonnene Dynamik für Innovation und Wachstum weiter pushen!“

7. Oktober 2015, Wien

Austria Trend Parkhotel Schönbrunn

#### 1. EOS Kollegium 2015

„Turnaround Investments“

15. – 16. November 2015, Mannheim

EOS Mannheim



### Business Breakfast

„Finanzierung in der Krise“

25. November 2015, München

KUFFLER Restaurant Bar Grill

### Praktikertagung zum Insolvenzrecht und zur Unternehmenssanierung

„36. REUTLINGER INSOLVENZ-FORUM“

27. November 2015, Reutlingen

City Hotel Fortuna

### Ausblick

#### Unternehmerveranstaltung

„Alternative Finanzierungsformen“

9. Dezember 2015, IHK Ingolstadt

**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 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:**

Maturus Finance GmbH

Brodschangen 3-5

20457 Hamburg

T +49 40 3003936-250

F +49 40 3003936-249

info@maturus.com

www.maturus.com

**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

KRESS-elektrik GmbH & Co. KG

Holzwerke Pröbstl GmbH