

Winter 2022

maturus aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



4 PRAXISFALL

Assetbasierte
Finanzierung für
Rüster und E-FARM

8 EXPERTEN- MEINUNG

Quo vadis
Wirtschaftsstandort
Deutschland

12 SALE AND LEASE BACK

Über die Neuausrichtung
von Waldrich Coburg

So nah.
So gut.

Gehrke Econ ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe. Als branchenunabhängiger Beratungsdienstleister begegnen wir mittelständischen Unternehmern auf Augenhöhe. Unsere über 240 Mitarbeiter aus den Bereichen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung und Unternehmensberatung setzen anspruchsvolle, interdisziplinäre Beratungsprojekte um.

Restrukturierung und Sanierung

Krisen mit aller Kraft meistern



Eine Unternehmenskrise kann viele Ursachen haben. Die ersten Warnzeichen rechtzeitig und richtig zu deuten sowie die richtigen Gegenmaßnahmen abzuleiten ist eine anspruchsvolle unternehmerische Aufgabe, bei der wir frühzeitig unterstützen. Wir sind dabei spezialisiert auf die Bedürfnisse des Mittelstands.

Unsere Beratung bietet praxisnahe und ganzheitliche Lösungen mit aktiver Umsetzungsbegleitung in einer speziellen sowie anspruchsvollen Unternehmenssituation. Restrukturierungs- und Sanierungsberatung durch Gehrke Econ schafft durch die unabhängige Begleitung eines situationserfahrenen Dritten Vertrauen auf Basis von Transparenz sowie Belastbarkeit im Sanierungsprozess und erhöht somit die Kooperationsbereitschaft aller Beteiligten.

Corporate Finance

Mittelstandsfinanzierung & Transaktionsberatung

Ob Eigenkapital, Mezzanine oder Fremdkapital - unsere Kompetenzen in den Bereichen Unternehmensbewertung, Due Diligence, integrierte Planungsrechnung inkl. Szenarioplanung sowie unsere langjährige Erfahrung bei der Erstellung von Finanzierungskonzepten vereinfachen den Prozess für Mandanten und Finanzierer.

Sie wollen Ihr Unternehmen verkaufen, Anteile abgeben oder einen Unternehmensteil veräußern oder zukaufen? Wir begleiten Sie bei der Verhandlungsführung oder im gesamten strukturierten Prozess.



Kontakt

Gehrke Econ

Unternehmensberatungs-
gesellschaft mbH
Imkerstraße 5 ° 30916 Isernhagen

Restrukturierung ° Sanierung

Lars Krümmel

Diplom-Kaufmann
Unternehmensberater
Geschäftsführer ° Partner
0511 700 50 551
lars.kruemmel@gehrke-econ.de

Corporate Finance

Sven Dierking

Internationaler Betriebswirt (IBS)
Unternehmensberater
Geschäftsführer ° Partner
0511 700 50 451
sven.dierking@gehrke-econ.de



Finanzierungs- alternativen werden dringender benötigt als je zuvor.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Risikofaktoren für die Unternehmenslandschaft hierzulande und auch global haben durch den Ukraine-Krieg erneut zugenommen. Waren Lieferketten, Preisspannen und Materialverfügbarkeit schon zu Beginn des Jahres aus dem Gleichgewicht gebracht, setzen die russischen Kriegshandlungen dem unternehmerischen Balanceakt nochmals ein bleiernes Gewicht auf. Die Kosten für Energie und Gas gehen durch die Decke; sogar gesunden Unternehmen fällt es nun schwer, die Kostendisziplin zu wahren. Das Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) geht für den kommenden Winter von einer Rezession in Europa aus. Der Großhandelspreis für Erdgas sei in den letzten zwölf Monaten um das Fünffache angestiegen.

In dieser Ausgabe des maturus aktuell fangen wir durch verschiedene Experten und Insider die Stimmungslage im Unternehmertum ein. Welche Handlungsspielräume bleiben in Anbetracht der Lage? Mutig, kreativ und flexibel habe der deutsche Mittelstand auf die zahlreichen Herausforderungen in den letzten Jahren reagiert, heißt es. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer

haben sich auf die unwägbareren Verhältnisse eingestellt, dennoch kommt auch Pessimismus auf. Ein Perspektivenwechsel, wie in unserem Gastbeitrag, könnte helfen: Wenn die Krise als „New Normal“ akzeptiert wird, können das Geschäftsmodell und die Finanzierungsmöglichkeiten entsprechend ausgerichtet werden.

Doch nicht nur für KMU ist die wirtschaftliche Tragfähigkeit aktuell schwer zu kalkulieren, auch klassische Kapitalgeber wie Banken tragen ein erhöhtes Risiko und passen die Vergaberichtlinien für Kredite entsprechend an. Insgesamt wird wieder mit einem Anstieg der Unternehmensinsolvenzen gerechnet. Der Fokus von Geschäftsführenden liegt momentan also auf der Liquiditätsgenerierung sowie -einsparung. Finanzierungsalternativen werden dringender benötigt als je zuvor.

Wie alternative Finanzierung in der Praxis funktionieren kann, stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe anhand von drei Beispielen vor. In allen Fällen konnten, unterstützt durch unsere objektbasierten Ansätze, verschiedene Wandlungsprozesse realisiert werden: Wachstumsfinanzierung für eine Handelsplattform für Landmaschinen, Working Capital, Stabilisierung und Investitionen für eine Werkzeugmaschinenfabrik und eine Unternehmenszusammenführung von vier Standorten für einen Automobilzulieferer – Anpassungsvermögen und eine maßgeschneiderte Finanzierung führten die Projekte zum Erfolg. Es ist immer wieder spannend zu sehen, welche innovativen und individuellen Lösungen für verschiedenste Herausforderungen gefunden werden können. Deshalb sind wir fest davon überzeugt, dass Pragmatismus und Ergebnisorientiertheit das Unternehmertum stützend durch diese Zeiten begleiten werden.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!



Ihr Carl-Jan von der Goltz,
Geschäftsführer

VIER GEWINNT: WIE SICH EIN ZULIEFERBETRIEB DER TRANSFORMATION STELLT

Als Antwort auf die komplexe Lage im Automobilssektor hat der Zulieferbetrieb Rüster ein ambitioniertes Projekt umgesetzt: Vier traditionsreiche Standorte wurden unter dem Dach des Unternehmens vereint. Wir blicken hinter die Kulissen des Vorhabens, das auch dank einer Sale-&-Lease-Back-Finanzierung zum Erfolg werden konnte.

Die Automotive-Branche ist der von der Transformation wohl am stärksten erfasste Bereich. Mobilitätswandel, Lieferengpässe und weitere Herausforderungen sorgen für eine starke Disruption in der mittelständisch geprägten Zulieferindustrie. Das erfordert zeitgemäße Lösungsansätze und die Bündelung von Kompetenzen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Rüster GmbH aus Deggingen. „Die hohen Anforderungen der Automobilindustrie haben uns dazu gebracht, schlank zu werden, und haben dazu beigetragen, unsere Strategie zu entwickeln, um mit Niedrigkostenländern, insbesondere China, trotz lokaler Produktion in Deutschland zu konkurrieren“, sagt Rüster-Geschäftsführer Philip Hertzog. Der traditionsreiche Zulieferbetrieb verschmolz im Zuge dieser Strategie kürzlich gleich mit drei weiteren Unternehmen und schuf so eine starke Marktposition. „Mit der Übernahme der Standorte Lauda, Gedern sowie Rehbürg ist Rüster auf rund 650 Mitarbeiter angewachsen. Mit einem dreistel-

ligen Millionenumsatz sind wir damit ein relevanter mittelständischer Partner für OEMs und Tier Ones in der Automobilindustrie und ebenso im Non-Automotive-Bereich“, so Philip Hertzog. Die Rüster GmbH beliefert deutschland- und europaweit Kunden aus Branchen wie Mobility, Infrastruktur, Bau, Sanitär, Elektro, Medizin, Elektrowerkzeug und Maschinenbau. Wichtige Produkte und Leistungen im Automobilbereich sind etwa Schwingungsdämpfung, Metallkomponenten sowie Elastomere und Kunststoffe für Außenanwendungen und Innenräume. Im Non-Automotive-Geschäft wird ein breites Spektrum bedient, bis hin zur Abdichtung und Isolierung im Sanitärbereich.

FINANZIELLER HEBEL FÜR DIE ÜBERNAHME

Da sich die angegliederten Standorte vor der Übernahme in einer wirtschaftlich komplexen Situation befanden, war schnelles und der Lage angemessenes Vorgehen nötig. Eng zur Seite stand der Rüster GmbH in diesem Prozess die Beteiligungsgesellschaft Navigator Group mit ihrem Partner Dr. Jochen Brinkmann. Besonders auch die Kapitalbeschaffung musste dem Projekt gerecht werden. „Wie immer bei Übernahmen ist die Frage der Finanzierung ein wesentlicher Bestandteil der Überlegungen. Natürlich ist es wichtig, dass die strategische und operative Pas-





sung gegeben ist, dass Sie eine Vorstellung von der zukünftigen Ausrichtung entwickeln können und dass Sie Vertrauen in die handelnden Personen haben. Damit dieses Vertrauen aber nicht ins Leere läuft, brauchen Sie eine solide finanzielle Basis, damit das Unternehmen mit ruhiger Hand weiterentwickelt werden kann“, erklärt Dr. Brinkmann. Da die Navigator Group bereits auf Erfahrungen mit objektbasierten Finanzierungsansätzen und gemeinsame Projekte mit Maturus Finance zurückblicken konnte, lag es auch in diesem Fall nahe, sich an die Hamburger zu wenden. Normen Reese, Projektmanager Finanzierung & Leasing, begleitete den Kunden als Ansprechpartner durch das Projekt: „Die Anfrage, die uns zu Rüster erreichte, war ein äußerst spannendes Vorhaben: Vier Unternehmen sollten zu einem verschmelzen. Da es sich bei den Zukäufen um Distressed-Fälle handelte, erschien das objektbasierte Sale & Lease Back vielversprechend.“ Der Ansatz bot sich hauptsächlich aus zwei Gründen für das Vorhaben an: Er bietet die erforderliche Geschwindigkeit, die gerade im Zug von Sanierungs- und Insolvenzfällen erforderlich ist. Außerdem fokussiert sich die Finanzierung auf die Vermögensgegenstände eines Unternehmens, dessen Bonität kann weitestgehend ausgeklammert werden – ebenfalls unerlässlich bei einer Krisentransaktion.

DISTRESSED-M&A: AUSZAHLUNG INNERHALB VON WOCHEN

„Die wettbewerbsfähigen Konditionen gingen Hand in Hand mit einem schnellen und pragmatischen Vorgehen. Das ist sehr wichtig, vor allem, wenn man es mit notleidenden Vermögenswerten zu tun hat. Tempo war schon oft der Deal Breaker oder Deal Maker“, weiß Dr. Brinkmann. Durch den permanenten Austausch zwischen den Ansprechpartnern, schnell und flexibel bereitgestellte Informationen sowie kurze Entscheidungswege nahm das Projekt rasch Fahrt auf. „Damit Sale & Lease Back zum Einsatz kommen kann, benötigen wir werthaltige Assets. Im Fall von Rüster waren dies Kunststoff- und Gum-

mi-Spritzgussmaschinen namhafter Hersteller, die sich nach entsprechender Prüfung schnell als geeignet herausstellten“, sagt Reese. Trotz der Einhaltung insolvenz- und arbeitsrechtlicher Fristen war das Gesamtengagement im siebenstelligen Bereich somit bereits rund acht Wochen nach dem ersten Angebot ausgezahlt. Maturus Finance kaufte die Maschinen an und Rüster mietete sie in insgesamt drei Verträgen mit 48 Monaten Leasingdauer direkt zurück. Dadurch sind die Produktionsmittel Basis des Finanzierungsprojekts und befinden sich zugleich ohne Unterbrechung weiter im operativen Einsatz für den Zulieferer.



MASCHINENPARK NUTZEN STATT BESITZEN

Durch die glückliche Vereinigung der Standorte zur Rüster GmbH sind zahlreiche Synergien und ein breit gefächertes Produktportfolio entstanden – ein zukunftsfähiger Ansatz in der von den Herausforderungen des Wandels geprägten Automobilbranche. Die Praxistauglichkeit des Prinzips Sale & Lease Back hat die Beteiligten bei der Umsetzung des Projekts überzeugt: „Wir verstehen uns als ein Unternehmen, das durch kompromisslose Kundenorientierung technische Probleme löst und höchste Qualität schafft. Dazu brauchen wir die richtige Ausstattung, was aber nicht bedeutet, dass wir zur Erreichung unserer Unternehmensziele unbedingt einen Maschinenpark besitzen müssen. Hier arbeiten wir gezielt mit SLB-Partnern zusammen, damit wir uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren können“, resümiert Philip Hertzog.



PHILIP HERTZOG

Geschäftsführer
Rüster GmbH
T: +49 7334 73-0
E-Mail: phertzog@ruester-gmbh.de
www.ruester-gmbh.de



DR. JOCHEN BRINKMANN

Partner der
Navigator Group
T: +49 172 262 331 1
E-Mail: j.brinkmann@navigator-group.eu
www.navigator-group.eu

E-FARM: LANDMASCHINEN TREFFEN AUF ONLINE-MARKTPLATZ



Als ganzheitliche Handelsplattform für gebrauchte Landtechnik trifft E-FARM den Nerv der Zeit und wickelt Transaktionen weltweit ab. Für die Wachstumsfinanzierung holte sich das Unternehmen Maturus Finance mit ins Boot: Durch einen Asset Based Credit konnte der Ankauf von weiteren Landmaschinen und Geräten realisiert werden.

Als Gründer und CEO Nicolas Lohr 2015 auf die Idee einer internationalen und digitalen Handelsplattform für gebrauchte Maschinen und Geräte aus dem landwirtschaftlichen Bereich kam, erkannte er schnell das Potenzial seines Konzepts: Die bestehenden Optionen zum An- und Verkauf derartiger Produkte waren geprägt von intransparenten Preisen, Mängelerscheinungen, Handelsschwierigkeiten und zum Teil sogar Betrug. „Für mich kristallisierte sich dadurch die konkrete Vorstellung einer Online-Plattform heraus, über die sich weltweit gebrauchte Landmaschinen handeln lassen. Zudem sollte das Geschäftsmodell persönlichen Service, Zahlungs- und Transportsicherheit, Kosteneffizienz sowie eine neutrale Maschinenprüfung inklusive Garantieoptionen beinhalten – also das, was bisher fehlte“, erinnert sich Lohr.

Mittlerweile zählt das Unternehmen am Standort Hamburg 60 Mitarbeitende aus über 25 Nationen. Das Team betreut sowohl Verkäufer, die Absatzkanäle suchen, als auch Käufer, die ein passendes Produkt benötigen. Über die Suchmaske auf der Plattform lässt sich gezielt nach einem bestimmten Maschinentyp, Hersteller, Modell, Baujahr, PS- und Preisbereich suchen. Zusätzlich enthält das digitale Geschäftsmodell weitere IT-Lösungen wie die Smart-Trade-App für Verkäufer. Längst hat sich E-FARM so zu einer globalen Community aus Käufern, Verkäufern und über 1.000 Partnerhändlern entwickelt; die Wachstumskurve steigt kontinuierlich an.

FINANZIEREN, UNABHÄNGIG VON DER BILANZ

Um eine Expansion des Unternehmens und den Ankauf weiterer Landmaschinen und Geräte zu stemmen, brauchte es finanzielle Mittel. Klassische Bankkredite kamen dafür nicht infrage – die Finanzierung sollte nicht rein von der Bilanz abhängen. Unterstützung bei der Suche nach einer geeigneten alternativen Finanzierungsmöglichkeit bekam E-FARM dabei von dem Corporate-Finance-Berater Livingstone Partners: „Als unabhängige Corporate-Finance- und M&A-Beratung helfen wir dabei, auf dem Kapitalmarkt Angebot und Nachfrage zusammenzubringen. Zum Beispiel





unterstützen wir mittelständische Unternehmen in allen Finanzierungsfragen und finden so maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für unsere Kunden“, erklärt Michael Westhoven, Partner bei Livingstone Partners. „Im Zuge der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells wollte E-FARM in eigene Bestände investieren – das Angebot eines Asset Based Credits passte hier perfekt“, so Westhoven weiter.

Bei einem Asset Based Credit (ABC) werden werthaltige Vermögensgegenstände als Sicherheiten für einen Kredit genutzt: „Das ABC-Modell ist bei derartigen Geschäftsmodellen wesentlich flexibler. Werden zum Beispiel Bestandsgüter zugebungsweise verkauft, können diese – nach entsprechender Überprüfung – als Sicherheiten neu aufgenommen oder gestrichen werden. Die hohe Werthaltigkeit von Landmaschinen war bei dieser Kreditanfrage zusätzlich von Vorteil“, erläutert Hauke Lafrenz, Leiter des Bereichs Asset Based Credit bei Maturus Finance. Innovativ an der Finanzierungslösung für E-FARM war die erstmalige Anwendung

dieser Kreditart auf einen digitalen Marktplatz: „Dieses Finanzierungsmodell lässt sich grundsätzlich auch bei anderen Online-Handelsplattformen und Marktplätzen replizieren, die verstärkt in eigene Bestände investieren wollen. Das nehmen wir als einen relevanten Trend wahr“, prognostiziert Westhoven.

PRAGMATISCHE ABWICKLUNG IM KREDITPROZESS

Mit vereinten Kräften kam schließlich eine alternative Finanzierung von knapp einer Million Euro und einer initialen Laufzeit von zwölf Monaten zustande: „Die Zusammenarbeit mit E-FARM war sehr angenehm und konstruktiv. Herr Lohr agierte umsichtig und besonnen, ebenso die anderen Stakeholder. Die benötigten Unterlagen und Nachweise wurden zügig und zielgerichtet geliefert“, erinnert sich Lafrenz. Auch CEO Lohr denkt positiv an die Finanzierung zurück: „An der Zusammenarbeit mit Maturus Finance schätze ich besonders die pragmatische Abwicklung des Kreditprozesses sowie das umfassende Verständnis für die Werthaltigkeit von Assets. So können andere Beleihungswerte geboten werden und die Finanzierung lastet nicht notwendigerweise auf der Bilanz.“ Denn: Die klassischen Kriterien für die Entscheidung über eine Kreditvergabe von Banken und alternativen Finanzierern unterscheiden sich: Während für Kreditinstitute Indikatoren wie Bonität, Bilanz und Finanzplanung meist ausschlag-

gebend sind, können alternative Finanzierungsdienstleister auch weitere Kennzahlen in die Entscheidung einbeziehen. Abhängig von der Spezialisierung des Finanzierers ist beispielsweise umfassendes Fachwissen über die Werthaltigkeit von materiellen Gütern oder über die Kalkulation von Zukunftspotenzialen eines Unternehmens vorhanden. Auch für E-FARM soll die Wachstumskurve weiter ansteigen.

ZUKUNFTSPLÄNE UND FINANZIERUNG

„Unser Ziel ist es, unser bisheriges jährliches Wachstum von fast 100 Prozent beizubehalten und damit zur führenden Handelsplattform in ganz Europa aufzusteigen“, erläutert Lohr die Zukunftspläne von E-FARM. Perspektivisch sollen Landwirte die Möglichkeit haben, einerseits eine junge Gebrauchtmachine zu kaufen und andererseits die ältere Maschine in Zahlung zu geben. Außerdem sollen Händler bereits während des Inzahlungnahmeprozesses ein Angebot für die Gebrauchtmachine des veräußernden Landwirts erhalten und so selbst keinerlei Risiko mehr tragen müssen. Bei der Verwirklichung der Pläne kann unter geeigneten Voraussetzungen auch eine weitere Finanzierung unterstützen: „Mit dem Aufbau eines Handelsbestandes kann E-FARM den Markt noch besser bedienen und bei einem Verkauf Inzahlungnahmen anbieten. Bei künftig steigendem Lagerbestand sind wir bereit, eine weitere Tranche zur Finanzierung zu vermitteln“, ist Lafrenz sicher.



DR. NICOLAS LOHR

Geschäftsführer
E-FARM GmbH
T: +49 40 874 075 41
E-Mail: info@e-farm.com
www.e-farm.com



MICHAEL WESTHOVEN

Partner bei
Livingstone Partners
T: +49 211 300 495 30
E-Mail: westhoven@livingstonepartners.de
www.livingstonepartners.com

QUO VADIS WIRTSCHAFTS- STANDORT DEUTSCHLAND?

Die wirtschaftliche Lage vieler KMU verschärft sich aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen immer weiter. Wir haben Experten aus den Bereichen Insolvenz, Finanzierung und Strategie gefragt, wie sie die Entwicklung der kommenden Monate einschätzen.

Wohl noch nie seit Beginn des deutschen Wirtschaftswunders sahen sich deutsche Mittelständler einer solchen Ansammlung von Krisenursachen gegenüber, wie sie sich seit Eintreten der Corona-Pandemie im Dezember 2019 aufgetürmt haben. Die derzeit größten Herausforderungen sind der abrupte und starke Anstieg der Geld- und Kapitalmarktzinsen in Reaktion auf unumgängliche Zinserhöhungsentscheidungen der EZB zur Bekämpfung der galoppierenden Inflation und des schwachen Euros; hinzu traten die Energiekrise als mittelbare Folge des Ukraine-Kriegs und zuletzt die gestörten Lieferketten, insbesondere ausgelöst durch die rigide, aber zunehmend hilflose Zero-Covid-Strategie der chinesischen Staatsführung.

Zu diesen akuten Krisenursachen kommen langfristige Umwälzungen in deutschen Kernbranchen wie Energieerzeugung, Bau und Mobilität als Folge des Klimawandels. Während die drei letztgenannten Herausforderungen den Finanzierungsbedarf des Mittelstands für Betriebsmittel und Sachanlageinvestitionen drastisch erhöhen, verdoppelten sich durch die Beschlüsse der EZB die Finanzierungskosten

innerhalb kurzer Zeit – mit weiter steigender Tendenz.

Besonders betroffen von diesen Entwicklungen sind mittelständische Unternehmen aus energieintensiven Branchen und aus Bereichen mit hohen Importquoten für Vorprodukte beziehungsweise geringer Wertschöpfungstiefe sowie Betriebe, die als Zulieferer technologische Sprunginvestitionen in nachhaltige Produktionsprozesse tätigen müssen. Gerade bei diesen Unternehmen schauen Banken sehr genau auf die Zukunftsfähigkeit der Geschäftsmodelle. Es wird geprüft, ob die Kunden die erwartbaren Mehrbelastungen für die notwendigen Investitionen, die Reorganisation der Lieferketten oder die Umstellung der Produktionsprozesse in ihre Geschäftspläne eingearbeitet haben. Wir stellen derzeit erfreulicherweise fest, dass gerade der kleinere deutsche Mittelstand wohl noch nie so flexibel, kreativ und mutig auf all diese Probleme reagierte und seine Lösungsorientiertheit in den letzten drei Jahren immer wieder unter Beweis

stellte. Innovation, Nachhaltigkeit und Resilienz stehen heute in jeder strategischen Debatte einer mittelständischen Geschäftsführung ganz oben auf der Tagesordnung. Richtigerweise hat der Mittelstand hierbei nicht gewartet, bis europäische Regelungen zu nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten („EU-Klimataxonomie“) oder einer ethisch verantwortlichen Wertschöpfungskette („EU-Lieferketten-Richtlinie“) von der Politik ausformuliert wurden. Vielmehr agieren deutsche Mittelständler, die häufig inhabergeführt sind, entlang ihrer generationenübergreifenden Langfristperspektive und setzen das im letzten Jahrzehnt aufgrund guter Geschäftszahlen thesaurierte Eigenkapital zur notwendigen Modernisierung des Unternehmens ein. Genau dieses in der Unternehmenssphäre gelassene Kapital bildet zudem die Substanz, auf deren Basis die Mittelstandsfinanzierer das zusätzlich notwendige Fremdkapital zur Verfügung stellen können, um gemeinsam den notwendigen Wandel erfolgreich zu bewältigen.

DR. FRANK HENES

Vorsitzender der Geschäftsführung,
akf bank GmbH & Co. KG



Bankenfinanzierung von Mittelständlern



DR. DIETMAR HAFFA

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Insolvenz- und Sanierungsrecht,
Diplom-Betriebswirt, Schultze & Braun

Sanierung und Insolvenz

Eine Fußball-Weisheit lautet: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel!“ Dass Unternehmen aktuell – wenn man Spiel durch Krise ersetzt – gleich mehrere Spiele parallel bestreiten müssen, zeigt, vor welchen enormen Herausforderungen die Wirtschaft derzeit steht. Die Krisen geben sich ja praktisch die Klinke in die Hand und die Kosten kennen nur eine Richtung: nach oben! Und es ist davon auszugehen, dass sich an dieser Entwicklung in den kommenden Monaten wenig ändern wird – denken Sie etwa an weiter anhaltende Störungen der globalen Lieferketten oder das vorläufige Ende der Gaslieferungen aus Russland. Als wäre das nicht genug, haben viele Unternehmen immer noch mit den Spätfolgen der Corona-Krise zu kämpfen, auch wenn sich viele Branchen inzwischen vom starken Nachfrageeinbruch im Jahr 2020 erholt haben.

Fakt ist: Die Krise ist inzwischen zum Normalzustand geworden und für die Unternehmen ist es nun das A und O, den Liquiditätsschock so lange wie möglich abzufedern. Das ist aber in der Tat alles andere als einfach, da nahezu alle Branchen betroffen sind und es sich zudem derzeit kaum abschätzen lässt, bis wann der Krisenmodus andauern muss.

Hinzu kommt, dass es für Unternehmen nach vielen Jahren mit leicht verfügbarer Liquidität wieder schwieriger wird, an die benötigten Finanzmittel zu kommen. So gehen fast 90 Prozent der befragten Restrukturierungsexperten in der Turnaround- und Restrukturierungsstudie 2022 von Alix Partners davon aus, dass die Kapitalverfügbarkeit gegenüber dem Vorjahr stagniert oder sogar zurückgeht. Das macht natürlich alternative Finanzierungsmodelle interessant. Aufgrund dieser Kombination aus Krisen, Heraus-

forderungen und geringerer Kapitalverfügbarkeit rechne ich damit, dass in den kommenden Wochen und Monaten die Zahl der Insolvenzen zunehmen wird. Das bestätigt auch eine Umfrage, für die wir uns als Schultze & Braun zwischen Anfang und Mitte September an unsere fast 2.000 Follower auf LinkedIn gewandt haben. Das Ergebnis ist eindeutig: 86 Prozent der Teilnehmer gehen davon aus, dass die Insolvenzwelle im Herbst oder (etwas) später kommt!

Eine Insolvenz bedeutet aber nicht automatisch das Ende eines Unternehmens. Sie kann vielmehr die Chance auf einen nachhaltigen Neustart darstellen. Das bestätigt eine Untersuchung, bei der wir als Schultze & Braun die Nachhaltigkeit von Unternehmenssanierungen anhand von sogenannten Zweitinsolvenzen unter die Lupe genommen haben – also dann, wenn ein Unternehmen nach einer ersten Sanierung erneut den Gang zum Insolvenzgericht antreten musste. Die Kernerkenntnis unserer Untersuchung ist, dass sowohl Regelinsolvenzverfahren als auch die sogenannten ESUG-Verfahren – die Eigenverwaltung und das Schutzschirmverfahren – für erfolgreiche und nachhaltige Sanierungen von Unternehmen stehen und es keinen relevanten Unterschied bei der Häufigkeit von Zweitinsolvenzen gibt.

CHRISTIAN MARC KRAUSE

Geschäftsführer der Aderhold
Unternehmensberatung GmbH



Finanzierungs- und Unternehmensberatung

Sowohl die Stimmung unserer Mandanten als auch der aktuelle ifo-Geschäftsklimaindex zeigen es: Noch nie war so viel Pessimismus im Unternehmertum und im Mittelstand verbreitet. Die Geschäftserwartungen für die nächsten Monate sind ähnlich pessimistisch wie beim Eintritt der Corona-Krise. Der Unterschied ist, dass damals auf einen kurzen Schock eine schlagartige Erholung erfolgte. Die Erwartungen sind nunmehr mittelfristig pessimistisch und führen sogar schon zu einer Art „Aufgabe-Mentalität“ bei einigen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Das kommt natürlich nicht von ungefähr und begründet sich in einem Krisenumfeld aus multipolaren Risikofaktoren. Die Pandemie, Sanktionen gegen Russland, Energie- und Gaspreise, Material- sowie Fachkräftemangel, gestörte Lieferketten: All diese Krisensymptome wirken sich auf fast jedes deutsche Unternehmen im Mittelstand aus. Dennoch gibt es branchenspezifische Unterschiede; miteinander sind die Segmente Automotive, Maschinen- und Anlagenbau oder die Papierindustrie verstärkt von den Auswirkungen der zahlreichen Risikofaktoren betroffen. Doch nun geraten zusätzlich branchenübergreifend Unternehmen unter Druck, weil die Energiepreise nicht mehr gehandelt werden können. Die Unwägbarkeit der Situation

erschwert wirtschaftliche Kalkulationen – sowohl für Unternehmen als auch für Geldgeber. Verständlich, dass das Kreditvergabe-Verhalten von Banken zurzeit ebenso zurückhaltend ist. Die verlässliche Einschätzung einer Unternehmenssituation erweist sich gemeinhin als schwierig; gleichzeitig wird eine Unterstützung und Finanzierung von unternehmerischen Sondersituationen in diesen Krisenzeiten immer drängender. Guter Rat ist also teuer.

Und die Folge des Ganzen? Eine abwartende Haltung im Unternehmertum. Die Hoffnung ist, Hilfe von Seiten der Politik zu erhalten. Doch auch der Staat kommt an seine Grenzen. Zwar können Maßnahmen wie Sonderkredite oder das Energiekostendämpfungsprogramm den Unternehmen temporär helfen, die Kriseneffekte gänzlich auszugleichen oder in einem erträglichen Maß abzufedern ist dennoch kaum mehr möglich.

Als Unternehmensberater beschäftigen mich daher momentan vor allem zwei zentrale Themen: Wie lässt sich mit der Zurückhaltung von klassischen Finanzierungspartnern umgehen und welche Unterstützung bringt der Staat? Die Unternehmerinnen und Unternehmer hierzulande haben in den letzten Jahren ihre Hausaufgaben gut gemacht und sich auf viele Umstände wie die Pandemie, gestörte Lieferketten und Kostensteigerungen eingestellt. Jetzt erscheint der Punkt einer allgemeinen Überforderung bei vielen Unternehmern erreicht, Hilfestellungen für die nächsten zwei Jahre werden essenziell. Um den tiefsitzenden Pessimismus in der Unternehmenslandschaft zu überwinden, müssen wir alle unsere Unternehmer unterstützen. Ordnungspolitische Maßnahmen und Zusammenhalt müssen uns durch dieses Tal führen. An dieser Stelle übrigens einen Dank an alle Unternehmer in diesem Land!



QUO VADIS



CARL-JAN VON DER GOLTZ

Geschäftsführender Gesellschafter,
Maturus Finance GmbH

Objektbasierte Finanzierung

Ich fürchte, die Wohlstandsphase, das weitgehend sorglose Wirtschaften der letzten Jahre, ist vorbei. Nach Corona hat spätestens die derzeitige Energie- und geopolitische Krise dem Mittelstand eine schwere Bürde auferlegt. Gerade für viele Betriebe mit energieintensiver Produktion wird es eng. Die absurd gewordene Teuerung lässt sich schlicht nicht mehr an Kunden weitergeben. An Aufträgen herrscht zwar kein Mangel, aber die Fertigung wird vielmals zu kostspielig, um noch rentabel zu sein. Die durch Lieferengpässe weiterhin teuren Rohstoffe und Vorprodukte haben hier ebenfalls einen andauernd starken Impact.

Auch zahlreiche Händler, selbst im E-Commerce-Bereich, werden in den kommenden Monaten mit empfindlichen Einschnitten rechnen müssen. Viele Menschen haben alle Hände voll damit zu tun, die Energiekosten zu stemmen. Sie werden sich beim Konsum entsprechend zurückhalten. Der Immo-

liensektor wird unter der zunehmenden Belastung der Bürgerinnen und Bürger ebenfalls leiden. Ausfälle bei Miete und Nebenkosten sind zu befürchten; bei Kaufobjekten werden Preise und Nachfrage stark absinken. Zudem gehen in der Projektentwicklung viele Kalkulationen nicht mehr auf. Materialpreise, gestiegene Zinsen, die Krise in der Bauwirtschaft – auch hier schießen die Kosten in die Höhe und die Rentabilität vieler Vorhaben steht infrage. Hinzu kommen die immer vorsichtiger handelnden Banken, die sicher nicht mehr jedes Projekt mittragen werden. Die zunehmende Zurückhaltung der Häuser betrifft letztlich sämtliche Branchen. Die Kreditgeber stehen unter regulatorischem Druck und sehen die allgegenwärtige Unsicherheit mit Sorge. In den letzten Jahren haben sie in hoher Zahl KfW-Hilfskredite durchgereicht. Mit solchen staatlichen Hilfsmitteln wurde ein Massenausgang bei KMU während der Pandemie verhindert. Es wurden aber

eben auch Unternehmen künstlich über Wasser gehalten, die bereits angeschlagen waren.

In der aktuellen Krise werden wir Vieles fallen sehen, was sich bis dato gerade noch hat halten können. Selbst wenn wir nicht von einem „Tsunami“ sprechen sollten, wird es doch vermehrt Insolvenzen geben, darunter auch eine ganze Reihe massearmer Fälle: Unternehmen, die nicht mehr sanierbar sind, weil zu lange gewartet wurde. Ich denke, momentan sind alle gut beraten, die die Krise als neuen Normalzustand akzeptieren. KMU sollten sich ein strategisches Liquiditätspolster sichern und manche besser rechtzeitig in eine gut vorbereitete Eigenverwaltung gehen, um weiter handlungs- und gestaltungsfähig zu bleiben. Alternative Finanzierungsformen dürften in dieser Gemengelage an Bedeutung gewinnen. Etwa in Form bonitätsunabhängiger, also objektbasierter, Modelle sind sie erwiesenermaßen krisengeeignet und können gerade jetzt Lösungen bieten. Der Markt wird sich bereinigen, doch ich bin überzeugt: Wer pragmatisch plant und solche zeitgemäßen Instrumente nutzt, um sich weiterzuentwickeln, hat gute Chancen zu bestehen.

WALDRICH COBURG – GRÖSSE UND PRÄZISION

Die Werkzeugmaschinenfabrik WALDRICH COBURG GmbH blickt auf eine jahrzehntelange Geschichte zurück, was das Herstellen von Maschinen zur Metallbearbeitung angeht. Seit es in traditionellen Kundensegmenten allerdings starke Verschiebungen gegeben hat, beschreitet das Unternehmen einen konsequenten Weg der Neuausrichtung. Mit dabei: der Finanzierungsansatz Sale & Lease Back.

Wird Uwe Herold, Geschäftsführer der Werkzeugmaschinenfabrik WALDRICH COBURG, gebeten, sein Unternehmen in aller Kürze zu beschreiben, sagt er gern Folgendes: „Im Kern sind wir Lösungsanbieter, wenn es um Werkstücke im Großformat und präzise Metallschneidung geht. Wir bieten hierfür nicht nur die passenden Werkzeugmaschinen, sondern auch alle relevanten Dienstleistungen.“ Die große Wertschöpfungstiefe ist ein wichtiger USP des Unternehmens aus Nordbayern – von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur Fertigung und daran anschließende Services wie Wartung, Reparatur und Technologieberatung bekommen Kunden hier alles aus einer Hand. Für Geschäftspartner ist der Prozess dabei denkbar einfach und praxistauglich: „Ein Kunde kommt am Anfang immer mit seiner Anforderung an die Werkstückbearbeitung zu uns und wir konfigurieren und individualisieren daraufhin eine Maschine aus unserem Portfolio genau für seinen Bedarf“, erklärt Uwe Herold. Seit einigen Jahren bietet das Unternehmen zwar mit seiner Produktreihe namens „TAURUS“ eine Aus-

wahl standardisierter Maschinen an, das Gros des Umsatzes wird aber mit hochindividualisierten Großmaschinen erwirtschaftet. Daneben ist auch der Service in den letzten Jahren wichtiger Bestandteil des Angebots geworden. Die Abnehmer von WALDRICH COBURG stammen dabei aus aller Welt. Sie stellen Dieselmotoren her, bearbeiten Aluminium für die Halbleiterbranche oder bauen Werkzeugformen für den Automotive-Sektor.

TRADITIONELL VERWURZELT, DIE MODERNE IM BLICK

Der Ursprung der Werkzeugmaschinenfabrik WALDRICH COBURG geht bereits auf das Jahr 1920 zurück. Selbst wenn das Unternehmen heute einige kleinere Tochtergesellschaften im Ausland betreibt, ist sein Mittelpunkt nach wie vor der Standort in Coburg mit rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Uwe Herold ist auch der hohe Anteil an Auszubildenden in der Belegschaft wichtig: „Durch unsere eigene Lehrwerkstatt können wir die Altersfluktuation selbst ausgleichen, stärken den lokalen Arbeitsmarkt und übernehmen zugleich soziale Verantwortung.“ Ebenso

weitsichtig war die Entscheidung, 2017 einen Restrukturierungsprozess im Unternehmen anzustoßen. Damit reagierte WALDRICH COBURG auf Veränderungen in bis dahin zuverlässigen Abnehmerindustrien. Der Schiffbau etwa war rückläufig. Außerdem wurden seit der Katastrophe von Fukushima im Energiesektor kaum noch Großkraftwerke gebaut. „Die Pandemie hat unsere Umstrukturierung etwas erschwert, dennoch konnte der Prozess 2020 insgesamt erfolgreich abgeschlossen werden“, resümiert Uwe Herold.

Im Zuge der Neuaufstellung kam das Coburger Unternehmen auch erstmals mit Maturus Finance und dem Finanzierungsansatz Sale & Lease Back (SLB) in Kontakt. Mit einem ersten Projekt konnte der Werkzeugmaschinenhersteller seine Arbeitsliquidität stärken. „Typisch für unsere Branche, finanzieren wir uns über Kundenanzahlungen. Trotzdem bleibt regelmäßig ein hoher Kapitalaufwand. Sale & Lease Back ist hier ein Baustein, um das Working Capital gegenzufinanzieren“, sagt der Geschäftsführer. Da die Herausforderungen durch Ukraine-Krise, Lieferprob-



NÄCHSTE PROJEKTE IN SICHTWEITE

Auch aus diesem Grund sprechen die Beteiligten bereits über ein Anschlussprojekt für das Jahresende: „Wir müssen eine unserer Maschinen generalüberholen. Das möchten wir smart über einen SLB refinanzieren. Die Anlage soll ihre Retrofit-Kosten also gewissermaßen selbst tragen“, erklärt Uwe Herold. Auch das Unternehmen als solches erneuert sich Stück für Stück weiter. So wurde das Produktportfolio kürzlich um ein neues Maschinenkonzept ergänzt. Die TAURUS Gemini vereint durch ihre Brückengantry-Bauweise die Stabilität einer schweren Schruppmaschine mit der hohen Dynamik einer Schlichtmaschine, gepaart mit der Genauigkeit einer WALDRICH COBURG. Sie erschließt somit neue Kundensektoren in den Bereichen Luft- und Raumfahrt sowie im Modell- und Formenbau.

leme und die explodierten Energiepreise derzeit massiv angestiegen sind, kommt dem Unternehmen ein aktuelles Sale-&-Lease-Back-Projekt zugute. Es stabilisiert nach der Restrukturierung die Liquidität der Coburger und hilft ihnen, sich an die Marktsituation anzupassen. Zudem hat der Traditionsbetrieb ein Verbesserungspaket gestartet, um sich weiter zu modernisieren – hier unterstützt die hinzugewonnene Liquidität auch bei Investitionen.

PRAKTISCH IM ANSATZ UND SCHLANK IM PROZESS

Im Kern der Finanzierung steht eine selbstgefertigte und -genutzte Portal-Fräsmaschine. Normen Reese ist Maturus-Projektmanager Finanzierung & Leasing, er beschreibt die Eckdaten des Projekts: „WALDRICH COBURG hat uns seine CNC-gesteuerte Großfräse für einen SLB vorgeschlagen, worauf wir sie geprüft und ein Angebot entwickelt haben. Da wir den Kunden bereits kannten, alle

notwendigen Informationen schnell zugeliefert wurden und wir fast täglich über Telefon oder Online-Meeting in Kontakt standen, dauerte es bis zur Auszahlung nur rund 20 Tage.“ Wichtig für den Erfolg der Transaktion war dabei auch, dass die besagte Maschine keine Sonderanfertigung war. WALDRICH COBURG hat von der marktgängigen Portalfräse bereits knapp 60 Stück für andere Unternehmen produziert. Maturus kaufte die Maschine im Rahmen des Sale & Lease Back für einen siebenstelligen Betrag an, und WALDRICH COBURG mietete das Asset unmittelbar für eine Vertragsdauer von 48 Monaten zurück. „Der gesamte Prozess war erneut schlank, pragmatisch und kurz. Das ist in Zeiten allgegenwärtiger Regulierung und steigender Bürokratie wirklich bemerkenswert. Auch die hohe Maschinenexpertise von Herrn Reese und dem Team hat uns ein weiteres Mal überzeugt“, sagt Uwe Herold.

Durch unsere eigene Lehrwerkstatt können wir die Altersfluktuation selbst ausgleichen, stärken den lokalen Arbeitsmarkt und übernehmen zugleich soziale Verantwortung.



UWE HEROLD

Geschäftsführer (Vors.)
Supply Chain & Administration
T: +49 9561 65 0
E-Mail: uwe.herold@waldrich-coburg.de
www.waldrich-coburg.de

Die momentane wirtschaftliche Gesamtlage lässt wenig Raum für Hoffnung auf baldige Besserung oder gar „Normalisierung“ der Verhältnisse. Wir befinden uns in einem dauerhaften Krisenmodus, in dem zahlreiche Risikofaktoren einen toxischen Cocktail für das Unternehmertum ergeben. Diese bedrohenden Faktoren schränken die Handlungsspielräume enorm ein – sowohl für Unternehmen als auch für Banken. Uwe Köstens, geschäftsführender Gesellschafter der enomyc GmbH, erklärt im Interview die Zusammenhänge.

DIE KRISE ALS „THE NEW NORMAL“ – UND DIE ZURÜCKHALTUNG DER BANKEN

DENKEN SIE ANGESICHTS DER LETZTEN DREI JAHRE, DASS EINE KRISENBEHAFTETE WIRTSCHAFTSLAGE FÜR DIE MEISTEN UNTERNEHMEN ZUM NORMALZUSTAND WIRD?

Köstens: Das ist eine komplexe Frage, da die Branchen unter-

schiedlich stark von den zahlreichen Risikofaktoren wie Pandemie, Materialknappheit, Lieferketten-Disruption, generelle Kostensteigerungen und Personalmangel betroffen sind. Doch unabhängig vom Grad der Betroffenheit ist die Akkumulation dieser Umstände auch für gesunde Unternehmen gefährlich. Eine kritische Entwicklung der Liquiditätssituation im Mittelstand in den kommenden Monaten wird unvermeidbar; für Viele wird die Krise tatsächlich zum „New Normal“ werden. Doch auch wenn nach einer Krisensituation die Auftragslage gut ist, mangelt es oft an ausreichend Personal und Liquidität, um die Aufträge zu bevorschussen. In jedem Fall werden unter dem Einfluss der Risikofaktoren die Betriebsergebnisse schlechter – und der Finanzierungsbedarf größer.

WIE SOLLEN UNTERNEHMEN DIE FINANZIERUNG DER KRISENLAGESSTEMMEN? WELCHE ROLLE SPIELEN DIE BANKEN DABEI?

Köstens: Die Finanzierung durch einen Bankkredit ist eine Möglichkeit. Allerdings sind im

nunmehr dritten Pandemiejahr bei einem Großteil der Unternehmen die Jahresabschlüsse und Bilanzen schlechter geworden. Wenn die Bonität nicht ausreicht, kann eine Bank nicht altruistisch einen Kredit vergeben. Während der Coronakrise wurden die Vergabekriterien ein Stück weit durch die KfW-Kredite ausgehebelt; die Haftungsfreistellung hat es Banken leicht gemacht, neue Kredite auch bei weniger guten Bonitäten zu vergeben. In den kommenden ein bis zwei Jahren werden sich die Vergabekriterien aber wieder an die Realität anpassen – eine Verschärfung der Kriterien und restriktivere Kreditvergabe ist bereits zu beobachten.

Hinzu kommt der Fakt, dass die KfW-Corona-Kredite von den Unternehmen noch zurückgezahlt werden müssen, was natürlich zusätzlich Liquidität absorbiert und Handlungsspielräume weiter einschränkt.

WELCHE FINANZIERUNGSTIPPS HABEN SIE FÜR UNTERNEHMEN?

Köstens: Vor einem Kreditantrag sollte das eigene Geschäftsmodell kritisch hinterfragt und durchleuchtet werden: Ist es wirklich wettbewerbsfähig und uneingeschränkt tragbar oder nicht? Bei Bejahung sind im Anschluss für das Bankgespräch professionelle Vorbereitungen zu treffen. Zum einen muss eine integrierte Finanzplanung mit GuV-, Bilanz- und Cashflow-Planung aufgesetzt werden, zum anderen müssen materielle und inhaltliche Prämissen sauber gesetzt sein. Zusätzlich sollten Unternehmen alternative Finanzierungsansätze wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit in Überlegungen zur Liquiditätsbeschaffung miteinbeziehen, denn unabhängig von der Bilanzsituation reicht ein Kredit allein oftmals nicht aus, um anstehende Maßnahmen stemmen zu können. Und zu guter Letzt: Auch durch die Aufnahme neuer Gesellschafter oder Eigenkapitalpartner können externe Geldquellen erschlossen werden. Ansonsten ist die Entwicklung von der „Grenzbönität“ zur Bönitätsgrenze“ vorprogrammiert.



UWE KÖSTENS

Geschäftsführer Gesellschafter
enomyc GmbH

T: +49 40 300359-53

E-Mail: koestens@enomyc.com

www.enomyc.com

UNSER TEAM WÄCHST ... WIR STELLEN UNSERE ZWEI NEUEN MITARBEITER VOR!

HAUKE LAFRENZ, LEITER ASSET BASED CREDIT

Vor allem das spannende Umfeld bewog Hauke Lafrenz dazu, seine jetzige Position beim alternativen Finanzierer Maturus Finance einzunehmen. „Hier kann ich meine Fähigkeiten in BWL und Recht und meine langjährigen Erfahrungen aus der Finanzierung gut einbringen. Dabei reizen mich gerade die vielen verschiedenen Branchen sehr – davor war ich eher auf die maritime Industrie konzentriert, heute lerne ich jeden Tag neue Felder kennen.“ Als Leiter Asset Based Credit koordiniert Hauke Lafrenz unter anderem die Neugeschäftsanfragen, den Eingang der Assets und kümmert sich intern um Abstimmung, Finanzierungslinien und Reportings. „Wir haben ein tolles Miteinander und pflegen einen fairen und freundschaftlichen Umgang hier im Haus. Die flachen Hierarchien machen das Arbeiten dabei sehr angenehm, da kann auch einmal auf dem Flur eine Info eingeholt oder eine Absprache getroffen werden.“

Kurzvita

Hauke Lafrenz ist ausgebildeter Bankkaufmann. Er hat den Studiengang Bankmanagement an der Fachhochschule Kaiserslautern als diplomierter Betriebswirt abgeschlossen und einen Master in Wirtschaftsrecht für die Unternehmenspraxis an der Universität des Saarlandes erworben. Daneben blickt Hauke Lafrenz auf eine umfassende Erfahrung im Bereich Bankwesen und Finanzierung zurück und hat bei verschiedenen Banken, unter anderem Berenberg und Deutsche Bank, in unterschiedlichen Positionen gearbeitet. Zuletzt war er als Senior Credit Analyst bei der Hamburg Commercial Bank beschäftigt und hat sich zum Restrukturierungs- und Sanierungsberater Bank weitergebildet.



HAUKE LAFRENZ

T: +49 40 300 39 36-260

E-Mail: lafrenz@maturus.com

JOHN-HENRY SCHINKEL, PROJEKTLEITER OBJEKTBEWERTUNG

John-Henry Schinkels Aufgabenbereich umfasst die Bewertung und Verwertung von mobilem Anlage- sowie Umlaufvermögen. Zu den Hauptaufgaben zählen die Prüfung buchhalterischer Anlagenspiegel und eingereichter Schätzwertgutachten sowie die Begutachtung der Maschinen und technischen Anlagen vor Ort. Im Rahmen der Verwertung verhandelt er mit Herstellern von Werkzeugmaschinen, Maschinenhändlern und Auktionshäusern.

„Meine Arbeit ist eine optimale Mischung aus betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten und einem technischen Hintergrund. Ich lerne ständig interessante Menschen kennen und blicke hinter die Kulissen verschiedenster Unternehmen und Branchen“, sagt John-Henry Schinkel.

Die Tätigkeit für Maturus Finance biete zudem die Möglichkeit, von einem Team mit umfassender Erfahrung und Knowhow zu lernen und sich ein breites Feld an Wissen und Kenntnissen anzueignen. „Ich mag, wie kompetent und schnell wir agieren und auf Kunden zugehen. Unser Team macht wirklich Nägel mit Köpfen“, so der Projektleiter.

Kurzvita

John-Henry Schinkel studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule Kiel und erwarb einen Bachelor of Engineering. Nach dem Studium arbeitete er mehr als fünf Jahre als Industriegutachter und Projektleiter bei der Auktionshaus Wilhelm Dechow GmbH, einem Tochterunternehmen des europaweit tätigen Unternehmens Troostwijk Auctions. Im März 2022 wechselte er schließlich als Projektleiter Objektbewertung zu Maturus Finance.



JOHN-HENRY SCHINKEL

T: +49 40 300 39 36-252

E-Mail: schinkel@maturus.com

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 Informationsunterlagen zum Thema Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen zur Liquiditätsgewinnung zu.
- Bitte senden Sie mir Informationsunterlagen zum Thema Asset Based Credit 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

Brodstrangen 3-5

20457 Hamburg

T +49 40 3003936-250

F +49 40 3003936-249

info@maturus.com

www.maturus.com

Kontakt Österreich:

Maturus Finance GmbH

Zelinkagasse 10

1010 Wien

T +43 01 31011-93

F +43 01 31011-95

info@maturus.com

www.maturus.com

Konzeption, Umsetzung:

ABG Marketing GmbH

Wiener Straße 98

01219 Dresden

T +49 351 43755-11

F +49 351 43755-55

marketing@abg-partner.de

www.abg-marketing.de

Bildnachweis:

Unternehmensfotos:

Maturus Finance GmbH

Egenolf Mietservice GbR

Flexiprime GmbH

fintechOne mobility GmbH

www.istockphoto.com

www.stock.adobe.com