

Ausgabe Oktober 2018

# maturus

# aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



## **4** PRAXIS

EMDE: Sale & Lease Back zur Übernahmefinanzierung des Familienbetriebs

## **8** BRANCHEN

Sale & Lease Back: Branchenübersicht

## **10** PRAXIS

ISKA Schön: Ohne Sale & Lease Back hätten wir die Wende nicht geschafft

**Schutzschirmverfahren,  
Eigenverwaltung, Sanierung  
und Restrukturierung,  
M&A im Krisenumfeld,  
Insolvenz- und Zwangsverwaltung,  
Manager- und Gesellschafter-  
haftung, Gläubigerschutz  
und Non Performing Loans.  
Oder kurz:**

**BBL** | Bernsau Brockdorff & Partner  
Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter



**„Gerade jetzt sollte  
der Mittelstand einen  
strategisch sinnvollen  
Finanzierungsmix im  
eigenen Unternehmen  
etablieren.“**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der neuen Ausgabe unseres Magazins „maturusaktuell“ sind wir ganz nah dran an unseren Kunden. Sowohl das Bauunternehmen ISKA Schön, als auch der Betrieb EMDE setzten auf Sale&Lease Back als alternatives Finanzierungsmodell. Und das, obwohl sich beide Firmen in unterschiedlichen Phasen befanden. ISKA musste dringend restrukturieren und sanieren, um wieder frohen Mutes in die Zukunft blicken zu können. Doch aufgrund eines anstehenden Generationswechsels und der angespannten wirtschaftlichen Lage waren die Banken nicht bereit, mit einem Kredit auszuhelfen. Mit Sale&Lease Back schaffte das Bauunternehmen die Wende. EMDE hingegen befand sich bereits in einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung. Die Geschäftsbereiche wurden an verschiedene Investoren veräußert – hier diente das Finanzierungsmodell der Maturus Finance zur Kaufpreisfinanzierung. So vielfältig die Anlässe sind, um Sale&Lease Back zu nutzen, so unterschiedlich

sind auch die Branchen. Mit einer einfachen Übersicht verschaffen wir Klarheit darüber, ob Ihre Branche für eine Sale&Lease Back-Finanzierung infrage kommt oder nicht. Außerdem legen wir den Fokus in dieser Ausgabe auf den Industriezweig Automotive. Die Branche ist einer der Motoren der deutschen Wirtschaft. Geprägt von den Unwägbarkeiten der letzten Jahre sind hier dringend Investitionen in die Zukunft notwendig. Auch die Machtkämpfe zwischen den Autobauern und großen Zulieferbetrieben können durchaus schwerwiegende Liquiditätsengpässe heraufbeschwören. Damit Zulieferer ohne TOP-Bonitäten mit dem Wettbewerb mithalten können, hilft das Verkaufen und sofortige Zurückleasen der Anlagen- und Maschinenparks. Entscheidend ist, dass die Maschinen nicht mit Hallen verbaut und zweitmarktfähig sind.

Wie wichtig die alternativen Finanzierungsmodelle und vor allen Dingen auch neue Kooperationen sind,

erfahren Sie auf den letzten Seiten im Heft. Wir erläutern, wie sich die Finanzlandschaft in Deutschland verändert. Die Prognose von Oliver Wyman: In zehn bis 15 Jahren werden zwischen 150 und 300 Banken übrig bleiben. Aktuell sind es rund 1.600. Das klingt düster, doch vor allen Dingen für den Unternehmer bietet die Wettbewerbssituation viele Vorteile: Es fällt leicht, einen strategisch sinnvollen Finanzierungsmix im eigenen Betrieb zu etablieren. Sollten Sie dabei Unterstützung benötigen, kommen Sie gern auf uns zu!

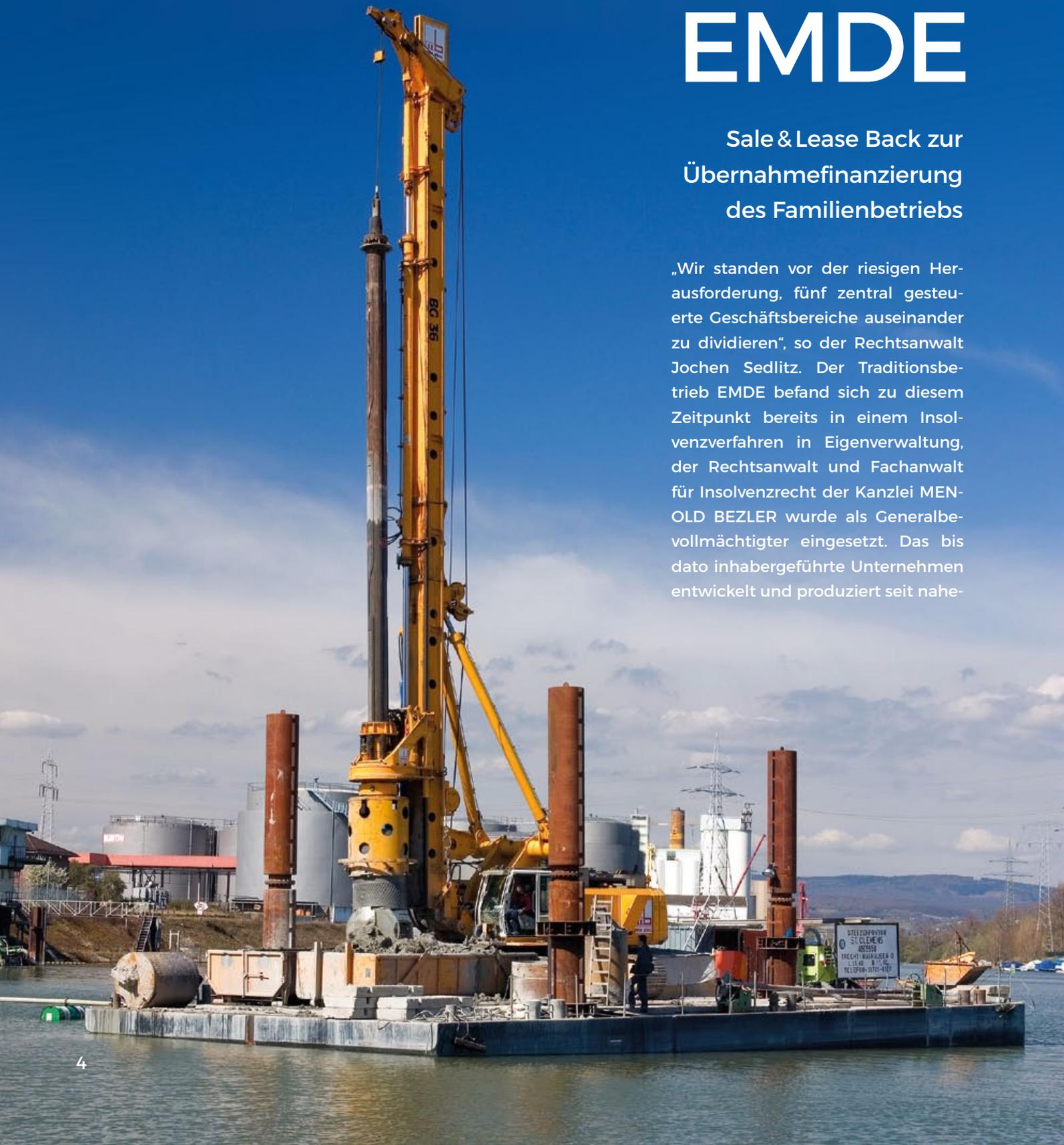
Wir wünschen Ihnen spannende Eindrücke beim Lesen des „maturusaktuell“.

Carl-Jan von der Goltz  
Geschäftsführender Gesellschafter

# Ein gutes Ende für EMDE

Sale & Lease Back zur  
Übernahmefinanzierung  
des Familienbetriebs

„Wir standen vor der riesigen Herausforderung, fünf zentral gesteuerte Geschäftsbereiche auseinander zu dividieren“, so der Rechtsanwalt Jochen Sedlitz. Der Traditionsbetrieb EMDE befand sich zu diesem Zeitpunkt bereits in einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung, der Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht der Kanzlei MEN-OLD BEZLER wurde als Generalbevollmächtigter eingesetzt. Das bis dato inhabergeführte Unternehmen entwickelt und produziert seit nahe-



## „Der Name EMDE steht für einen hohen Quali- tätsanspruch ,Made in Germany‘.

zu 40 Jahren spezialisierte Anlagen, Maschinenbauteile und Werkzeuge. „In den fünf Geschäftsbereichen Fördertechnik für Schüttgüter, Bohrtechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Gießerei und Formenbau ist enormes Ingenieurwissen gebündelt. Das Unternehmen beschäftigt rund 600 Mitarbeiter. Man kann sich also vorstellen, wie wertvoll dieses Know-how ist“, erläutert der Generalbevollmächtigte Sedlitz. Dennoch führten die zentrale Verwaltung am Gründungsstandort in Nassau sowie die Einführung eines ERP-Systems und damit verbundene Probleme in der Auftragsabwicklung zu einer negativen Entwicklung des Umsatzes. Die Eigentümer entschieden sich daher Ende Oktober 2017 zu einer vollumfänglichen Restrukturierung des Betriebs.

### FÜNF GESCHÄFTSBEREICHE AN FÜNF STANDORTEN

Ab November 2017 wurde der Sanierungsprozess von einem Team aus Restrukturierungsexperten von Struktur Management Partner sowie der Kanzlei Menold Bezler unterstützt. „Wir suchten im ersten Schritt einen Investor, der alle fünf Geschäftsbereiche übernehmen würde“, so Jochen Sedlitz. „Dies stellte sich allerdings als sehr schwierig heraus, da durch den früheren Zukauf von Firmen und

den unterschiedlichen Standorten ganz eigene Geschäftsfelder entstanden waren. Keiner der Investoren wollte dieses komplexe Konstrukt übernehmen.“ Doch wie wuchs diese Unternehmensform eigentlich? Der Betrieb EMDE wurde 1980 durch Harald und Irmgard Emde gegründet und befand sich immer zu 100 Prozent in Familienbesitz. Seit 1995 war Erich Emde in der Geschäftsleitung und als Hauptgesellschafter tätig. Die Familie erweiterte die Firma seit der Gründung sukzessive durch Unternehmenszukäufe und damit verbundene neue Standorte sowie Produkte. Begonnen hatte der Betrieb mit dem Fertigungsprodukt „Förderschnecke EMDE-Lift“, die in der Fördertechnik für Schüttgüter zum Einsatz kommt. Nach und nach vergrößerte man das Portfolio um das Kelly-, sowie Anker- und Geothermiebohren, den Maschinen-, Anlagenbau und die Gießerei. In den fast 40 Geschäftsjahren hatte EMDE dadurch Standorte in Nassau, Nentershausen, Staßfurt, Oberbachheim und Wurzen aufgebaut.

### SELTENES KNOW-HOW SORGT FÜR ATTRAKTIVITÄT

Der Name EMDE steht für einen hohen Qualitätsanspruch und Zuverlässigkeit „Made in Germany“. Nachdem die Entscheidung gefallen war,

die Geschäftsbereiche einzeln zu veräußern, verlief die Investorensuche mehr als erfolgreich, wie Jochen Sedlitz zu berichten weiß: „Wir konnten für Nassau im Juni dieses Jahres einen Investor finden, Wurzen wurde im Juli verkauft, Nentershausen und Staßfurt konnten wir mit Wirkung zum 1. September an die Deutsche Invest Mittelstand GmbH veräußern. Außerdem bin ich optimistisch, dass die Gießerei im Oktober übergeben werden kann. Das alles haben wir in Zusammenarbeit mit dem Sanierungsteam und der Sachwalterung um Rechtsanwalt Martin Lambrecht innerhalb kurzer Zeit geschafft. Vor allen Dingen auch dank der Unterstützung aus dem Unternehmen selbst.“ Die ehemaligen Eigentü-

### ÜBERNAHME AUS KRISENSITUATIONEN

- Der Nischenmarkt für Unternehmensübernahmen aus Krisensituationen wächst weiter.
- Für den verstärkten Wettbewerb auf dem Distressed M & A Markt sorgen ein reges Investitionstreiben, ein günstiges Finanzierungsumfeld und ein zunehmendes Interesse ausländischer Investoren.
- Je nach Ausgangslage kommt bei Transaktionen von Unternehmen der Share Deal oder der Asset Deal – die sogenannte übertragende Sanierung – zum Einsatz.
- Beim Share Deal erwirbt der Käufer die Gesellschaft durch den Kauf aller oder fast aller Anteile einer Personen- oder Kapitalgesellschaft.
- Beim Asset Deal wird das Vermögen der Gesellschaft in Form einzelner ausgewählter Wirtschaftsgüter übertragen.

mer sind weiterhin beratend tätig und verwalten die Immobilien der Gesellschaften.

## BESONDERHEITEN BEI DER ÜBERNAHME – KEIN ERFOLG OHNE RICHTIGE FINANZIERUNG

Bei Distressed M&A-Prozessen ist Zeit ein entscheidender Faktor (M&A kurz für Mergers&Acquisitions). Während der Verkauf eines „gesunden“ Unternehmens länger dauern darf, sind die zeitlichen Ressourcen in einer Krisensituation begrenzt. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Parameter mit zunehmender Dauer der Krisen- oder Insolvenzphase ändern können. Dann nämlich, wenn Schlüsselpersonal das Unternehmen verlässt, wichtige Kunden abspringen oder Kreditlinien gekürzt werden. Das alles war bei EMDE nicht der Fall, und doch war die Finanzierung auch hier ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Transakti-

onsprojekts. „Als Insolvenzverwalter und Sanierungsberater bin ich von alternativen Finanzierungsmodellen absolut überzeugt“, so Jochen Sedlitz. „Für das inhabergeführte Unternehmen kam mir sofort Sale & Lease Back in den Sinn. In den einzelnen Bereichen verfügt EMDE über einen immensen Maschinen- und Anlagenpark. Dementsprechend empfahl ich den potentiellen Investoren dieses Modell, um den Kaufpreis zu finanzieren.“

## DEUTSCHE INVEST MITTELSTAND GMBH ÜBERNIMMT STASSFURT UND NENTERSHAUSEN

Jens Biermann und Andreas Rauh, Geschäftsführer der Deutschen Invest Mittelstand GmbH griffen die Idee des Generalbevollmächtigten auf. „Wir sind mit Sale&Lease Back und auch der Maturus Finance bereits seit einiger Zeit vertraut. EMDE verfügt über einen Maschinenpark,

der absolut state-of-the-art ist. Wir reden hier von CNC-Dreh-, Bohr- und Fräsmaschinen sowie großen Bearbeitungszentren“, berichten die beiden Geschäftsführer. Die Investmentgesellschaft war von Anfang an von EMDE überzeugt: „In diesen Betrieben bündeln sich Jahrhunderte von deutschem Ingenieurs-Know-how. Alle Mitarbeiter haben den Anspruch, nur die besten Produkte auf den Markt zu bringen – eigentlich hat man nur das ‚Geldverdienen dabei vergessen‘! Aus den Schwächen des Betriebs können wir gemeinschaftlich Stärken generieren und werden als aktiver Investor entlang der gesamten Wertschöpfungskette das neue Managementteam mit Know-how und persönlichem Einsatz dabei unterstützen.“ Dank enger und partnerschaftlicher Verbindungen zu namhaften Kunden wie Liebherr, Porr, Drexlmayer oder Max Bögl ist die Auftragslage gesichert. In Staßfurt und Nen-



### JOCHEN SEDLITZ

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

MENOLD BEZLER

Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

T +49 711 86040-825

[jochen.sedlitz@menoldbezler.de](mailto:jochen.sedlitz@menoldbezler.de)

[www.menoldbezler.de](http://www.menoldbezler.de)



päischen Markt erarbeitet. Die hohe Lösungskompetenz sowie die hauseigene Entwicklungsabteilung machen das Unternehmen zu einem wichtigen Partner für den Kundstamm, zu dem zahlreiche Weltkonzerne zählen. „Wir wollen die marktführende Position im Bereich Pfahlbohren weiter ausbauen und zum technologischen Vorreiter in den anderen Bohrbereichen werden“, erläutert Jens Biermann die Zielsetzung für die nächsten Jahre.

tershausen, aber auch an den anderen Standorten konnte daher ein Großteil der Belegschaft übernommen werden. Der Investor erklärt das Konzept: „Wir haben ausgehend von unserem Erwerberkonzept in intensiven Gesprächen mit Verkäufer, Management und Betriebsrat ein belastbares Personalkonzept erarbeitet. Wichtig für uns war, die Kernkompetenzen im Unternehmen zu sichern und dabei das bestehende Personal weiterzuentwickeln und zu ergänzen. Zusätzlich gilt es, die zuvor zentral gesteuerte Verwaltung separat für beide Standorte zu implementieren und die IT-Infrastruktur neu aufzubauen. Wir freuen uns, alle Kernmitarbeiter für unser Konzept gewonnen zu haben und mit den ehemaligen Standortleitern – komplettiert durch einen neuen CEO aus unserem Netzwerk – von Tag eins an auf eine kompetente und erfahrene Geschäftsführung vertrauen zu können.“

## BLENDENDE AUSSICHTEN

Die Übernehmer setzen auf eine positive Umsatzentwicklung. Dank langjährigem Ingenieurwissen und dem seltenen Know-how hat sich EMDE eine Alleinstellung im euro-

## SALE & LEASE BACK IN DER RESTRUKTURIERUNG

- Alternatives Finanzierungsmodell Sale & Lease Back funktioniert bonitätsunabhängig.
- Es kommt für alle Firmen infrage, die über einen gebrauchten Maschinen- oder Anlagenpark verfügen.
- Die Assets müssen fungibel, also zweitmarktfähig, werthaltig und mobil sein.
- Der Maschinenpark wird verkauft und gleichzeitig vom Unternehmen zurückgeleast. Die Assets verbleiben im Betrieb.
- Trotz wirtschaftlicher Schiefelage können so stille Reserven gehoben und frische Liquidität generiert werden.



## JENS BIERMANN

Geschäftsführer

Deutsche Invest Mittelstand GmbH

T +49 69 2475048-800

jb@dimittelstand.com

www.dimittelstand.com



## ANDREAS RAUH

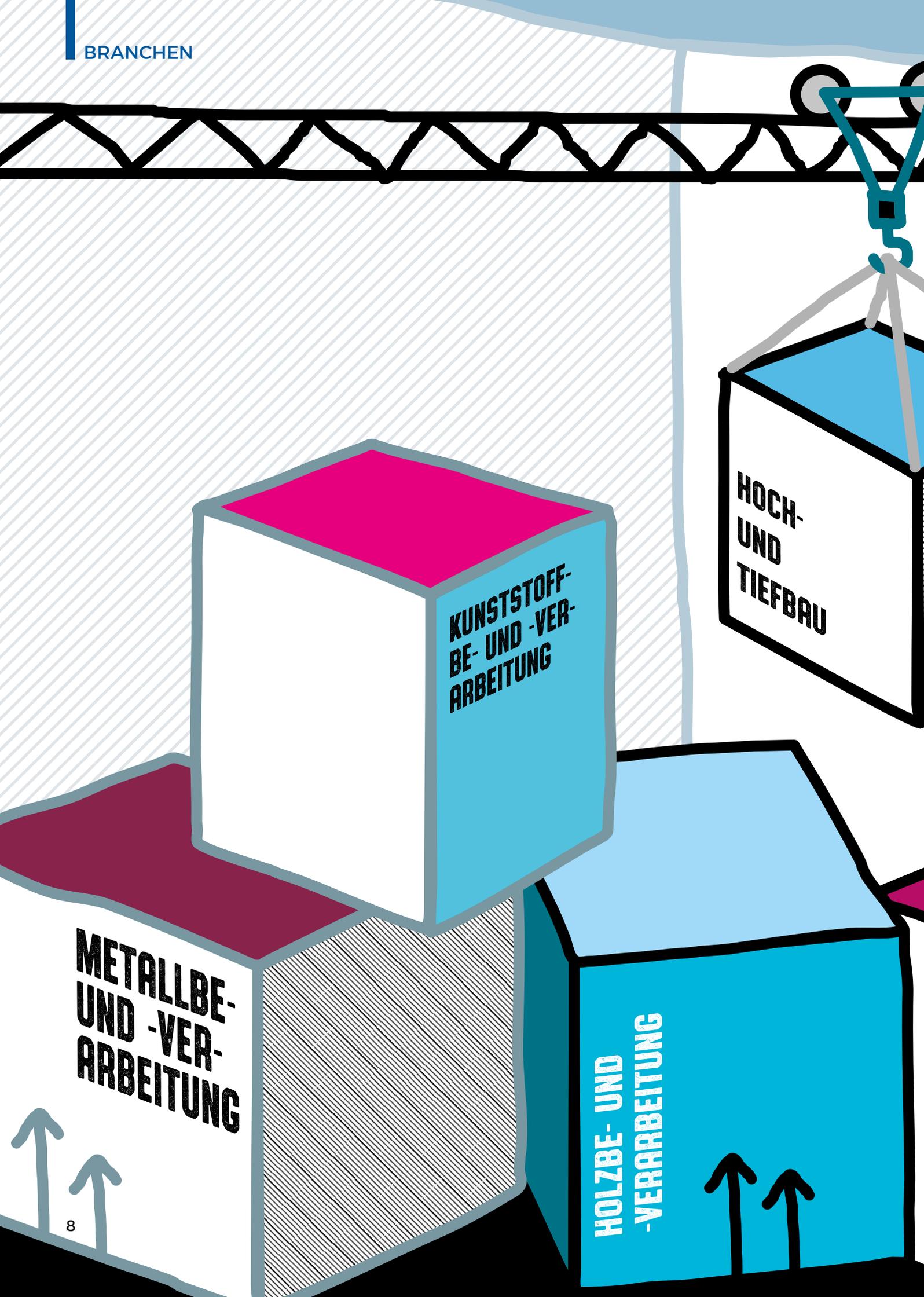
Geschäftsführer

Deutsche Invest Mittelstand GmbH

T +49 89 4141746-10

ar@dimittelstand.com

www.dimittelstand.com



**METALLBE-  
UND -VER-  
ARBEITUNG**

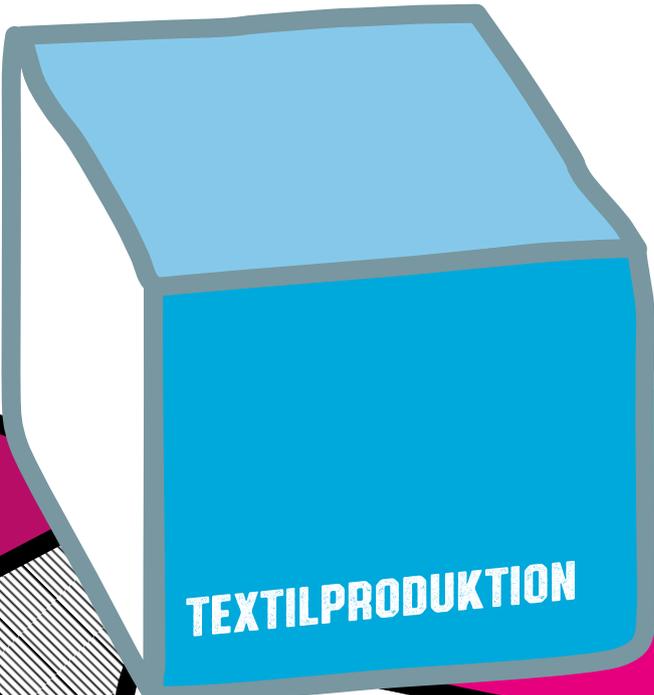
**KUNSTSTOFF-  
BE- UND -VER-  
ARBEITUNG**

**HOCH-  
UND  
TIEFBAU**

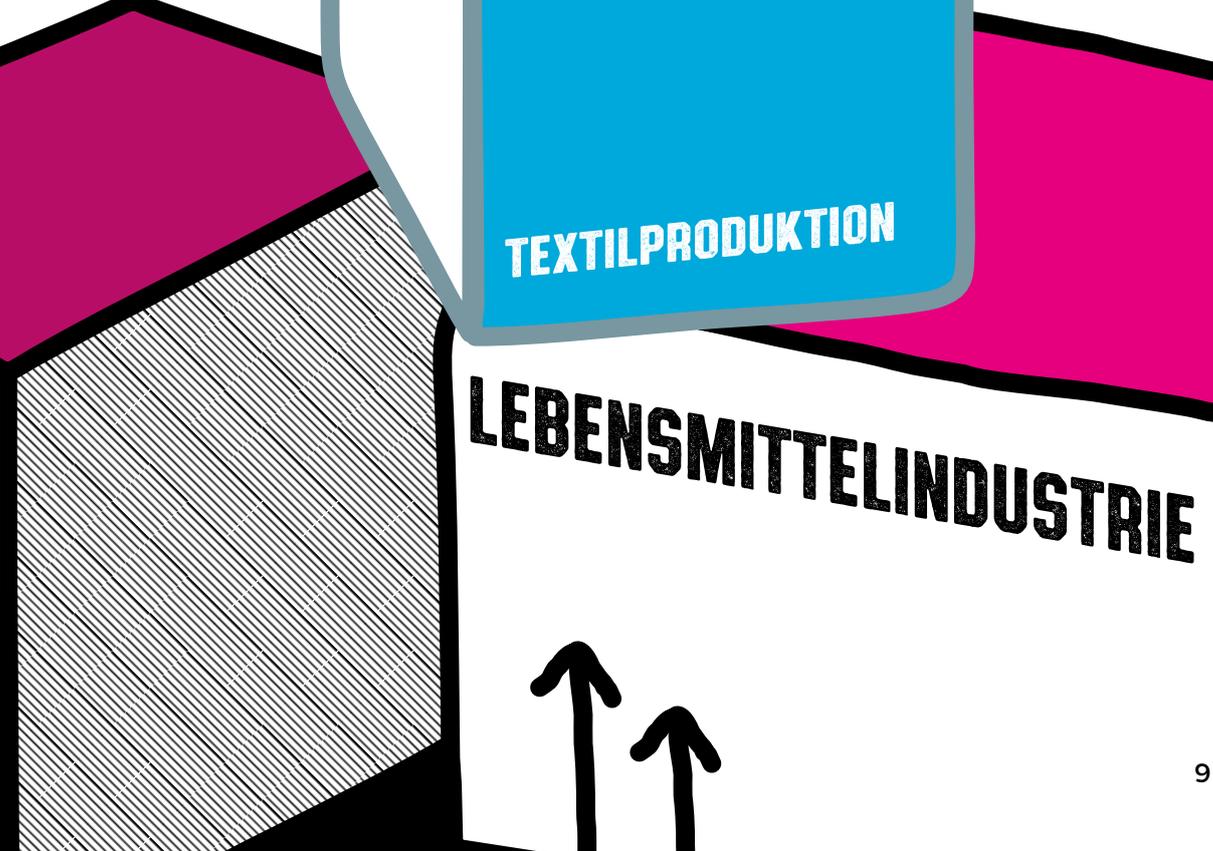
**HOLZBE- UND  
-VERARBEITUNG**

# SALE & LEASE BACK: BRANCHENÜBERSICHT

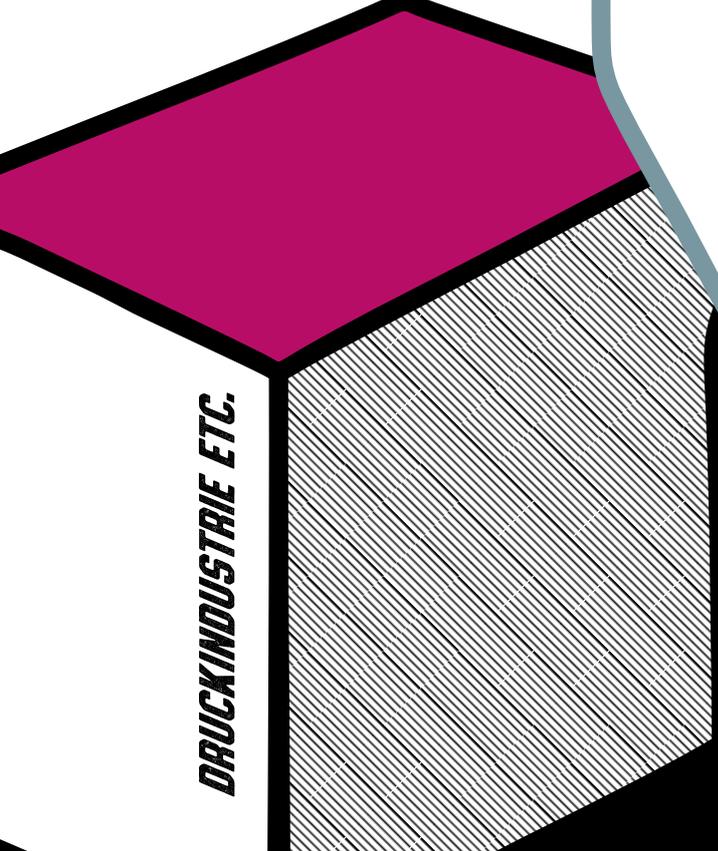
**SALE & LEASE BACK EIGNET SICH FÜR ALLE PRODUZIERENDEN BETRIEBE. DIE ZU VERKAUFENDEN MASCHINEN MÜSSEN MOBIL UND FUNGIBEL SEIN. DAS HEISST, DASS SIE NICHT VERKETTET ODER MIT HALLEN VERBAUT SEIN DÜRFEN UND ZWEITMARKTFÄHIG SEIN MÜSSEN. FINANZIERT WERDEN ANLAGEN, MASCHINEN- UND FUHRPARKS. KEINE EINZELOBJEKTE.**



**TEXTILPRODUKTION**



**LEBENSMITTELINDUSTRIE**



**DRUCKINDUSTRIE ETC.**



# Ohne Sale & Lease Back hätten wir es nicht geschafft

## ISKA Schön schafft mit Maturus Finance die Wende

Das Bauunternehmen ISKA Schön steht ziemlich gut da. „Die Auftragslage ist überaus zufriedenstellend, unsere Eigenkapitalquote im Branchenvergleich hervorragend und wir würden in der aktuellen Situation jederzeit eine klassische Finanzierung zu Topkonditionen bekommen“, erzählt Thorsten Schatz, kaufmännischer Leiter. Dem war nicht immer so – der Betrieb hatte vor einigen Jahren stark zu kämpfen. Der 39-jährige erinnert sich: „Unsere wirtschaftliche Situation war schwierig. Um es ganz klar zu sagen: Wir mussten dringend restrukturieren und sanieren, um das Unternehmen nachhaltig zu stabilisieren. Doch dafür fehlte das nötige Kapital.“ Die Hausbanken sahen sich angesichts der angespannten Situa-

tion nicht in der Lage, einen Kredit oder ein Darlehen zu gewähren. Und das, obwohl es sich bei ISKA Schön um ein 1961 gegründetes Bauunternehmen in Familienbesitz handelte. Neben der angespannten finanziellen Situation stand zudem der Generationswechsel kurz bevor. Für die Banken waren die Rahmenbedingungen zu unsicher und somit eine positive Kreditzusage unmöglich. Mit 200 Mitarbeitern agiert die Firma heute als Spezialist der Tiefbaubranche – sie ist Komplettanbieter im Kanal-, Rohr- sowie Kabeltief- und Spezialtiefbau. Namhafte Unternehmen aus der Energieversorgungs- sowie Telekommunikationsbranche und eine große Anzahl von regionalen und überregionalen

Stadtwerken gehören zum Kundenstamm.

### FÜR DIE RICHTIGE FINANZIERUNG ENTSCHEIDEN

„Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, mit der wir zum damaligen Zeitpunkt zusammenarbeiteten, brachte uns auf die Idee, Sale & Lease Back als alternative Finanzierung in Erwägung zu ziehen“, berichtet Thorsten Schatz. „Wir nahmen daraufhin Kontakt mit zwei Anbietern auf und ließen uns indikative Angebote erarbeiten. Auf Grundlage derer entschieden wir uns für eine Zusammenarbeit mit der Maturus Finance GmbH.“ Für das Bauunternehmen erwies sich Sale & Lease Back als die einzig umsetzbare Lösung – aufgrund der besonderen

Forderungssachverhalte im Baugewerbe, kam Factoring als alternatives Modell nicht infrage. Der Grund für die finanzielle Lage waren außerdem nicht die teils verspätet zahlenden Kunden, auf deren Zahlungsmoral Factoring abzielt, sondern fehlendes Kapital. Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung wird mobiles Anlagevermögen, also zum Beispiel Baumaschinen, verkauft, direkt

lich hauptsächlich aus klassischen Baumaschinen, wie zum Beispiel Baggern, Radladern, Rüttelplatten sowie Lkw und Pkw.“ Die Firma überlegte dann gemeinsam mit dem Finanzierer, welche Maschinen in welchen Tranchen für frische Liquidität sorgen sollten. Der interne Abstimmungsprozess darüber nahm bei ISKA Schön einige Zeit in Anspruch, doch mit der Schnellig-

neu aufzustellen und uns wieder in eine wirtschaftlich erfreuliche Lage zu manövrieren“, so Thorsten Schatz. Heute blicken der Geschäftsführer und alle Mitarbeiter des bayrischen Betriebs motiviert und zuversichtlich in die Zukunft, denn das spartenübergreifende Know-how macht das Unternehmen zu einem einzigartigen Spezialisten in der Baubranche.



zurückgeleast und verbleibt somit im Unternehmen. Damit können stille Reserven gehoben, die Eigenkapitalquote verbessert und frische Liquidität generiert werden. Und frisches Geld benötigte die Firma dringend, um notwendige Restrukturierungsmaßnahmen einleiten zu können.

### SCHNELLE UMSETZUNG – SCHNELLE LIQUIDITÄT

Nachdem Maturus mit der Umsetzung beauftragt wurde, bewertete das Hamburger Unternehmen das mobile Anlagevermögen der ISKA Schön und erstellte ein Gutachten. Der kaufmännische Leiter erläutert, was man sich darunter vorstellen muss: „Als Baubetrieb besteht unser mobiles Anlagevermögen natür-

lichkeit der Zusage von Maturus zeigten sich die Verantwortlichen sehr zufrieden: „Wir haben Ende Januar das finale Angebot bekommen und im Mai wurde der Betrag ausgezahlt; nach unserer firmeninternen Abstimmung und der abschließenden Entscheidung wurden die Mittel seitens Maturus wirklich schnell zur Verfügung gestellt.“ Schließlich verschaffte sich der Baubetrieb mit dem Verkauf zweier Tranchen an die Maturus Finance das nötige Kapital, um die Sanierung voranzutreiben. „Man muss ganz klar sagen, dass Sale & Lease Back für uns der Wendepunkt und der Schlüssel für unseren Turnaround war. Die daraus generierte Liquidität war eine wesentliche Voraussetzung, um die Firma



### THORSTEN SCHATZ

Kaufmännischer Leiter

ISKA Schön GmbH

T +49 8024 3066-37

schatz@iska-bau.de

www.iska-bau.de



# Automotive: Ein Zugpferd der deutschen Wirtschaft

Trotz Schwierigkeiten im Jahr 2017 kann sich die Automotive-Branche sehr gut behaupten. Die Umsätze, Exportzahlen und Arbeitsplätze steigen immer weiter, trotz Brexit-Ankündigung und Diesel-Skandal. PKW „Made in Germany“ sind und bleiben international sehr beliebt und zeugen von Qualität und Innovation. Doch es warten einige Herausforderungen auf den Wirtschaftszweig, der wie kein anderer in die Zukunft investieren muss.

## EINE BRANCHE IM UMBRUCH

Industrie 4.0, eMobility und autonomes Fahren sind Stichworte, die

die Zukunft der Branche intensiv mitgestalten. Große Themen stellen hierbei die digitale Vernetzung und Elektromobilität dar, die den Wettbewerb stark anziehen lassen: Nur die besten Technologien werden es weit bringen. Deutschland hat in dieser Hinsicht viel zu verlieren: Nur gute Zahlen von heute reichen nicht, die Technik von morgen muss stetig weiterentwickelt werden. Damit die deutschen Firmen mithalten können, muss in die Forschung und Entwicklung investiert und ein hohes Maß an Flexibilität bewiesen werden.

## INVESTITIONEN ALS GRUNDLAGE DES ERFOLGS

49 Prozent der weltweit agierenden Unternehmen in der Automobilbranche haben bereits mehr als 250 Millionen US-Dollar in Smart-Factories investiert. Diese neuen Produktionsumgebungen sind der Dreh- und Angelpunkt für die Fertigung in Zeiten der Industrie 4.0. Dort werden im Idealfall keine Eingriffe durch den Menschen in Produktionslinien und Logistikabläufe nötig sein. Die kontinuierliche Optimierung der Verbrennungsmotoren sowie das Entwickeln des automatisierten Fahrens und alternativer Antriebsmöglichkei-

ten sind weitere Schwerpunkte der Forschung. Der Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) Matthias Wissmann weiß: „Die deutschen Hersteller und Zulieferer investieren daher massiv in die Mobilität von morgen und forschen so intensiv wie noch nie. Sie wissen: Nur wer hierbei mit hoher Innovationsgeschwindigkeit vorangeht, bleibt weiterhin erfolgreich.“

### SALE & LEASE BACK BIETET INVESTITIONSMÖGLICHKEIT

In der Automotive-Industrie können vor allen Dingen die Machtkämpfe zwischen Autobauern und großen Zulieferbetrieben Liquiditätsengpässe heraufbeschwören. Lange Zahlungsziele sind üblich und auch

Abnahmezusagen, die dann nicht eingehalten werden, keine Seltenheit. Alternative Finanzierungsmodelle erlauben auch Betrieben ohne TOP-Bonitäten, für die Zukunft gut aufgestellt zu sein. Ein Mix aus Bankkredit und alternativen Modellen schafft finanzielle Handlungsspielräume und Flexibilität. Für die Firmen dieser Branche eignet sich der Verkauf und das Zurückleasen gebrauchter Anlagen- und Maschinenparks. Kurz: Sale & Lease Back.

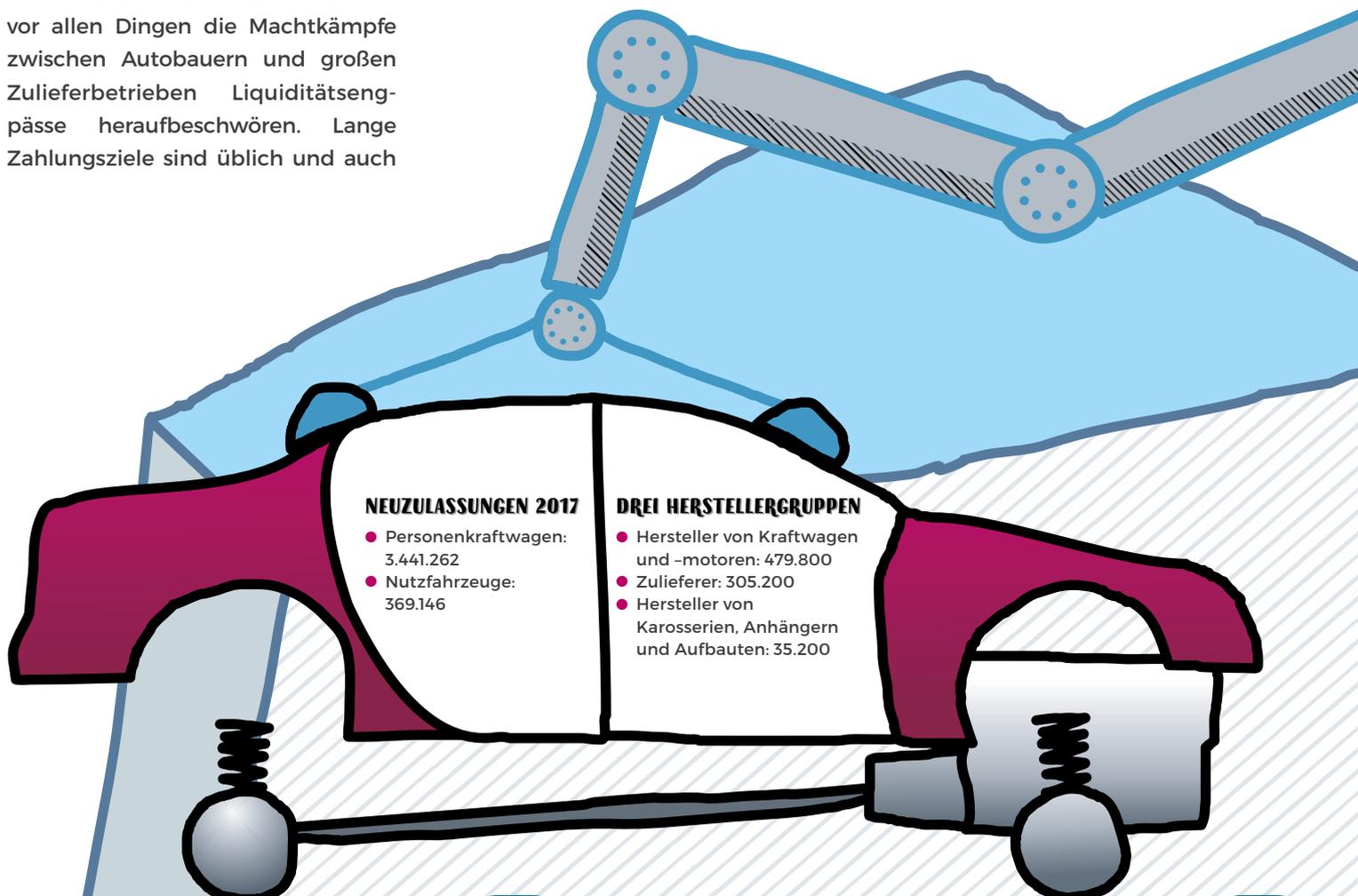
Im Rahmen einer Innenfinanzierung können so stille Reserven gehoben und Kapital zur Verfügung gestellt werden. Voraussetzung ist ein diversifizierter Maschinenpark, der mobil, werthaltig und zweitmarktfähig sein muss.

### MATURUS FINANCE GMBH

T +49 40 3003936-250

info@maturus.com

www.maturus.com



#### NEUZULASSUNGEN 2017

- Personenkraftwagen: 3.441.262
- Nutzfahrzeuge: 369.146

#### DREI HERSTELLERGRUPPEN

- Hersteller von Kraftwagen und -motoren: 479.800
- Zulieferer: 305.200
- Hersteller von Karosserien, Anhängern und Aufbauten: 35.200

#### DIE VIER GRÖSSTEN AUTOMOBILHERSTELLER NACH WELTWEITEM FAHRZEUGABSATZ

- Volkswagen: 10,74 Mio. Fahrzeuge
- Renault-Nissan-Mitsubishi: 10,61 Mio. Fahrzeuge
- Toyota: 10,47 Mio. Fahrzeuge
- General Motors: 9,6 Mio. Fahrzeuge

#### KENNZAHLEN AUTOMOTIVE

- 422,8 Mrd. Euro → Umsatzsteigerung von 4% und neuer Höchststand
- Exporterlöse: 271,7 Mrd. Euro → +6%
- Umsatz mit der Eurozone: +9%
- Inland: 151,0 Mrd. Euro → +2%
- ca. 827.400 Beschäftigte im September 2017 → höchster Stand seit 1991

# Düstere Aussichten?

Wie sich die Finanzlandschaft in  
Deutschland verändert

Die Prognosen des Bankrenports von Oliver Wyman bestätigen, was sich schon lange am Horizont andeutet: Die Bankenlandschaft Deutschlands steht vor einer Wende. Die aktuelle Flexibilität und Innovationslust der Banken entscheidet letztlich über die zukünftige Tragfähigkeit ihrer Geschäftsmodelle. Und darüber, ob die Banken weiterhin die Rolle des Dirigenten einnehmen oder nur noch Zulieferer von Finanzdienstleistungen sein werden. Im Report ist die Rede von der „typisch deutschen“ Ausprägung der Drei-Säulen-Struktur aus privaten Geschäftsbanken, öffentlich-rechtlichen Anbietern und Genossenschaftsbanken. Dieser fragmentierte Markt ergibt sich vor allem aus politischen und gesellschaftlichen Hürden, die häufig einen Zusammenschluss über die Säulen hinweg verhindern. Nun entsteht eine vierte Säule aus ausländischen Finanzierern und neuen Wettbewerbern, wie Auslandsbanken, FinTechs, Anbietern von Marktinfrastruktur und globalen Technologiekonzernen. Es bleibt abzuwarten, was diese vierte Säule bewirken wird. Sicher ist: Von den aktuell rund 1.600 Banken in Deutschland werden in zehn bis 15 Jahren zwischen 150 und 300 übrig bleiben. Die Zahl hängt stark davon ab, wie schnell sich die zukunftsweisenden Technologien entwickeln und welche Position die Finanzhäu-

# „Zwischen 150 und 300 Banken werden in zehn bis 15 Jahren übrig bleiben.“

ser einnehmen. Nicht von der Hand zu weisen sind die aufstrebenden Wettbewerber, mit denen Banken bereits heute um die Gunst der Unternehmer ringen müssen. Denn diese haben oftmals bereits umgedacht: Kunden setzen auf einen strukturierten Finanzierungsmix, weg von der reinen Bankenfinanzierung, hin zur Zusammenarbeit mit mehreren Geldgebern.

## DIGITALISIERUNG ALS TREIBER

Natürlich ist die voranschreitende Digitalisierung der Motor der Gesamtentwicklung des deutschen Finanzsektors. Standardisierte Prozesse lassen sich bereits jetzt ohne Beratungsleistung sowie schnell und flexibel abwickeln. Banken sind immer noch im Vorteil, wenn es um komplexe Situationen geht, in denen das Know-how eines Beraters gefragt ist. Doch auch hier stellt sich für die Zukunft die Frage: Welche Anzahl an Beratern in wie vielen Niederlassungen braucht ein Finanzinstitut? Inwieweit werden sich immer mehr Prozesse digitalisieren lassen, sodass der persönliche Kontakt zum Bankberater irgendwann obsolet wird? Oder komplett digital vom Schreibtisch des Unternehmers aus erledigt werden können? Die Schließung von Filialen ist bereits seit einigen Jahren zu beobachten. Kam 2008 auf 2.000

Bundesbürger eine Bankfiliale, sind es laut den Analysten von Morgan Stanley nun noch 2.500, Tendenz weiter sinkend.

## GOOGLE & CO. WOLLEN MITMISCHEN

Doch nicht nur in Krisensituationen, in denen ein klassischer Bankkredit aufgrund der Rahmenbedingungen häufig nicht infrage kommt, auch sonst setzen Betriebe immer öfter auf einen Mix aus Finanzierungsmodellen. Dies verschafft ihnen eine hohe Flexibilität und den oft dringend notwendigen finanziellen Handlungsspielraum. Warum immer wieder an die Tür der Bank klopfen, wenn diese dann doch verschlossen bleibt? Bankenunabhängige Anbieter haben dieses Potential längst erkannt und entwickeln in rasanter Geschwindigkeit die passenden Strategien. Nicht nur FinTechs oder Private Debt Funds – auch globale finanz- und technologiestarke Konzerne wie Google, Amazon oder Alibaba arbeiten bereits an eigenen Modellen. Dabei sind die jungen Firmen auf dem Finanzmarkt häufig innovativer als die Platzhirsche. Finanzdienstleistungen werden technologisch neu gedacht und verschaffen ihnen einen enormen Vorsprung im Vergleich zu den etablierten Banken.

## ALTERNATIVEN ZUM BANKKREDIT

Um eine optimale Finanzierungsstruktur zu gewährleisten, gibt es für den Mittelstand bereits jetzt eine Vielzahl von Optionen. Die Alternativen stehen nicht in direkter Konkurrenz zum Geschäft der Banken, vielmehr fungieren sie als Ergänzung. In Bezug auf die lange gefürchteten FinTechs spricht man bei Morgan Stanley sogar von einer möglichen „coopeti-

tion“. Das Wort setzt sich aus „cooperation“ (Kooperation) und „competition“ (Wettbewerb) zusammen. Denn die technologischen Innovationen lassen sich in das klassische Bankgeschäft integrieren; funktionieren dementsprechend als perfekte Ergänzung. Schon seit einiger Zeit gehören Leasing- und Factoringmodelle für viele Betriebe zum Finanzierungsmix, jährlich gibt es hohe Wachstumsraten. Für produzierende Unternehmen mit einem umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark kann das Leasingmodell Sale&Lease Back eine passende Variante sein. Gebrauchte Maschinen, die erhebliche finanzielle Mittel binden, werden verkauft und sofort wieder zurückgeleast. Die Firma erhält im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität. Im Gegensatz zum klassischen Bankkredit lässt sich das Modell unabhängig von der Bonität des Betriebs umsetzen. Bei der Bewertung des Engagements wird ausschließlich auf die Objekte abgestellt – sind diese werthaltig, mobil und flexibel einsetzbar, steht einem Vertrag nichts im Weg.

Fazit: Die Entwicklung der Finanzierungslandschaft bleibt spannend und hängt von vielen Faktoren ab. Für Unternehmer ist die Wettbewerbssituation der Anbieter von Vorteil. Sie verschaffen sich einen Überblick und haben die Möglichkeit, in ihrem Betrieb einen strategischen Finanzierungsmix zu etablieren – passend zu den eigenen Bedürfnissen.

## MATURUS FINANCE GMBH

T +49 40 3003936-250

info@maturus.com

www.maturus.com

Manche Unternehmenskäufer wollen  
bei passenden Targets  
lieber nicht  
angesprochen werden.



Für alle anderen  
gibt es **SLISTER.**

SLISTER - the smart longlist tool  
[www.slister.de](http://www.slister.de)

**Herausgeber:**

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

**Kontakt Deutschland:**

Maturus Finance GmbH  
Brodschangen 3-5  
20457 Hamburg  
T +49 40 3003936-250  
F +49 40 3003936-249  
[info@maturus.com](mailto:info@maturus.com)  
[www.maturus.com](http://www.maturus.com)

**Kontakt Österreich:**

Maturus Finance GmbH  
Zelinkagasse 10  
1010 Wien  
T +43 01 31011-92  
F +43 01 31011-95  
[info@maturus.com](mailto:info@maturus.com)  
[www.maturus.com](http://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](mailto:marketing@abg-partner.de)  
[www.abg-partner.de](http://www.abg-partner.de)

**Bildnachweis:**

Unternehmensfotos  
[www.dreamstime.com](http://www.dreamstime.com)  
[www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)