

Frühling / Sommer 2026

# maturus

# aktuell



DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



## 4 PRAXISFALL

Assetbasierte  
Finanzierung für MSG,  
Kieler Maschinenwerke  
und Linner

## 10 EXPERTEN- MEINUNG

Quo vadis  
Wirtschaftsstandort  
Deutschland & Österreich

## 15 JUBILÄUM

20 Jahre Maturus –  
von einer Vision  
zur Tradition

# W&P Mergers & Acquisitions



## 200 MANDATE IN 3,5 JAHREN.

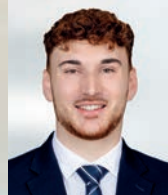


Insolvenzspezifische Fachkompetenz gepaart mit langjähriger distressed M&A-Prozesserfahrung



### Unsere Leistungen:

- M&A-Beratung vor der Insolvenz –  
*Strategische Planung für nachhaltige Lösungen*
- M&A in der Insolvenz (Sell-Side Mandate) –  
*Erfolgreicher Unternehmensverkauf in der Krise*
- Begleitung von Investoren (Buy-Side Mandate) –  
*Chancen in der Krise nutzen*
- Sunshine M&A



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung



## Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

viele deutsche und österreichische Unternehmen müssen und wollen sich derzeit neu ausrichten, auf veränderte Marktbedingungen reagieren oder schlicht ihren Betrieb stabilisieren. Doch inmitten geopolitischer Krisen, wirtschaftlicher Unsicherheiten, steigender Kosten und einer ressourcenverzehrenden Bürokratie ist das alles andere als einfach. Die Verunsicherung ist groß, der Druck auf Unternehmen spürbar. Viele investieren zurückhaltender und auch klassische Finanzierungen lassen sich längst nicht mehr so einfach wie gewohnt umsetzen.

Wie sich die aktuelle Lage genau darstellt, welche Entwicklungen sich abzeichnen und welche Handlungsoptionen Unternehmen jetzt haben, beleuchten in dieser Ausgabe unseres „maturus aktuell“ versierte Experten: Daniel Bosch (stellvertretender Bereichsleiter/Abteilungsleiter, Key Account, Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen), Maximilian Funk (Geschäftsführer, Partner, Argon & Co. Deutschland GmbH), Holger Leichtle (Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht, Partner GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB) und Frederik Olms (Partner, GO & Company GmbH) geben Einblicke in die Bereiche Banking, Restrukturierung, Insolvenzverwaltung und Distressed M&A. Daneben gibt es eine Einordnung, welche Rolle alternative Finanzierungen in diesem Umfeld spielen können.

Gerade der letzte Punkt gewinnt im aktuellen Umfeld an Bedeutung. Denn wenn Banken bei klassischen Kreditfinanzierungen wegen Risikofurcht und regulatorischer Zwänge zurückhaltender agieren, brauchen Unternehmen verlässliche Alternativen. Eine davon ist der banken- und bonitätsunabhängige Ansatz Sale & Lease Back (SLB).

Wie dieser in der Praxis wirken kann, zeigen die drei Case Studies in dieser Ausgabe:

- Geschäftsführer Lorenz Linner berichtet, wie seine Linner Werkzeugfabrik mithilfe von SLB frische Liquidität freigesetzt hat, um auf neue Marktbedingungen zu reagieren und das Unternehmen strategisch neu auszurichten.
- Ing. Fritz Kobald, Head of Finance des österreichischen Automotive-Zulieferers MSG, erläutert, wie das Unternehmen im Rahmen einer SLB-Finanzierung Maschinen veräußerte und zurückleaste, um weiterzuwachsen und den Cashflow zu stärken.
- Die Kieler Maschinenwerke wollten nach einem Carve-out neuen finanziellen Spielraum gewinnen. Geschäftsführer Peter Nortmann und Berater Florian Schürmann schildern, wie SLB dabei unterstützt hat.

Ich hoffe, diese Ausgabe unseres Magazins gibt Ihnen wertvolle Einblicke, praxisnahe Impulse und konkrete Anregungen für Ihre eigenen Vorhaben. Wenn Sie Fragen zu einzelnen Themen haben oder Lösungsbedarf besteht, stehen mein Team und ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Herzlichst Ihr

# AUTOMOTIVE-SPEZIALIST MSG: BESSERER CASHFLOW, WENIGER BANKENABHÄNGIGKEIT

Die Mechatronic Systems GmbH, kurz MSG, ist ein österreichischer Automotive-Zulieferer mit Sitz in Wies. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt mechatronische Systeme und Komponenten für die Automobil- und Zulieferindustrie. Ing. Fritz Kobald, Head of Finance von MSG, beschreibt das Geschäft so: „Unsere Kernkompetenz liegt in der Entwicklung und Herstellung mechatronischer Produkte, die drehende oder geradlinige Bewegungen ausführen. Dazu gehören beispielsweise Stell- und Schaltventile, Ventil- und Thermomanagementsysteme, Lösungen für Heizung, Lüftung und Klimaanlage sowie Emissions- und Alternative-Fuel-Control-Systeme.“

Ziel der Produkte ist es, Leistung, Effizienz, Komfort und Funktionalität moderner Fahrzeuge zu verbessern. Ein besonderer Vorteil: Rund 70 Prozent der Lösungen sind plattformunabhängig und können damit in unterschiedliche Fahrzeugkonzepte integriert werden – vom klassischen Verbrenner über Hybridfahrzeuge bis hin zu Elektro- und Wasserstoffantrieben.

## Österreichischer Automotive-Experte mit internationaler Präsenz

Der Nischenplayer wurde 2005 von Hans-Jörg Gasser in Eibiswald gegründet. Später wurde der Firmensitz nach Wies im Südwesten der Steiermark verlegt. Heute arbeiten rund 250 Mitarbeiter an den drei österreichischen Standorten in Wies, Hörnsdorf und Eibiswald. Das Unternehmen ist aber auch international tätig: mit dem Joint Venture KEM Electromagnetic Technology seit 2012 in China und mit der MSG Americas Inc. seit 2025 in den USA. Insgesamt beschäftigt MSG rund 400 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von etwa 100 Millionen Euro. „Natürlich wollen wir hier nicht stehen bleiben, sondern uns weiterentwickeln, unser Standing sichern und wachsen“, so Kobald..

## Komplexe Branche Automotive

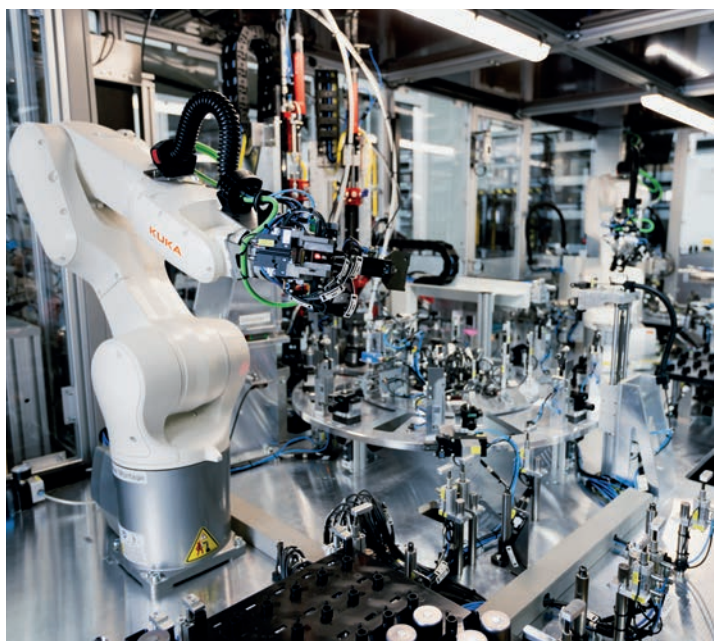
Dass die Automobilindustrie sich derzeit in einer Phase tiefgreifender Transformation befindet, spürt der Tier-1- und Tier-2-Lieferant natürlich auch. Die Rahmenbedingungen wirken sich insbesondere auf Finanzierungsentscheidungen aus. Denn: Banken prüfen Engagements in bestimmten Branchen, darunter Automotive, besonders sorgfältig.

Als OEM-Zulieferer bedeutete das für MSG: Um die eigene Wachstumsstrategie umzusetzen, musste das Unterneh-

men zusätzliche Finanzierungsoptionen prüfen. „Wir wollten unser Working Capital stärken, laufende und geplante Maschinen- und Anlageninvestitionen finanzieren und gleichzeitig den Liquiditätsbedarf aus der Auftragsvorfinanzierung abdecken – etwa für Material, Zukaufteile und Personal“, erläutert Kobald.

## Finanzierung über den Maschinenpark

Eine Lösung fand das Unternehmen in einem objektbasierten Finanzierungsmodell. „Mir war schnell klar, dass wir unseren Maschinenpark als Finanzierungsressource



nutzen können“, sagt Kobald. Auf Empfehlung nahm er Kontakt zu Maturus Finance als Anbieter der objektbasierter Finanzierungslösung Sale & Lease Back (SLB) auf. Bei dem Modell werden die Maschinen an einen Finanzierungspartner verkauft und für sofortige Liquidität direkt zurückgeleast. Die Voraussetzungen für eine solche SLB-Finanzierung erwiesen sich bei MSG als günstig.

Felix Liebig, Teamleiter Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance, erklärt: „MSG verfügt über einen wertvollen und teilweise noch sehr jungen Maschinenpark, eine stabile Finanzlage sowie ein belastbares, klar positioniertes Geschäftsmodell mit überzeugender Zukunftsperspektive.“ Zu den finanzierten Assets zählen unter

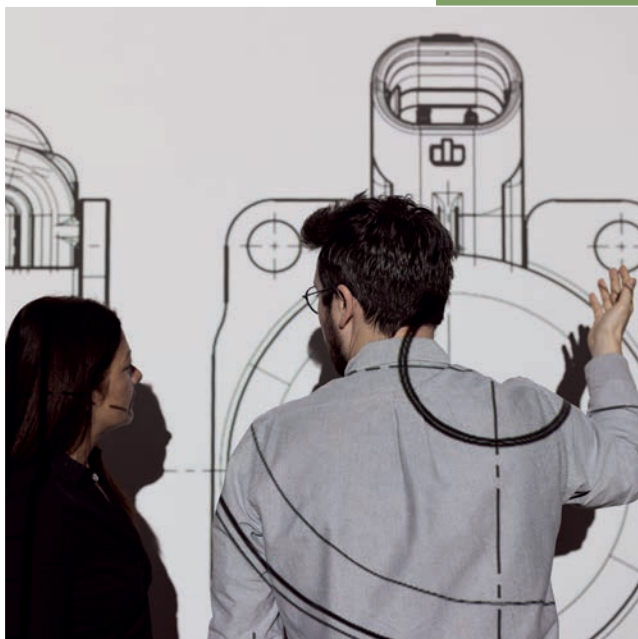
anderem hochwertige CNC-Dreh-, Bearbeitungs- und Fräszentren sowie eine Laserzelle von TRUMPF. Insgesamt konnte so ein Finanzierungsvolumen von rund einer Millionen Euro realisiert werden.

Die im Rahmen der SLB-Transaktion freigesetzten Liquiditätsmittel nutzt MSG nun unter anderem für Investitionen, die Vorfinanzierung von Aufträgen sowie zur Stärkung des Working Capitals. „Während der Leasinglaufzeit kann das Unternehmen die geleasten Maschinen selbstverständlich ohne Einschränkungen weiter verwenden“, so Liebig.

## In Zukunft noch bankenunabhängiger

Die Zusammenarbeit zwischen MSG und Maturus Finance verlief bislang sehr effizient. „Besonders positiv war für mich die strukturierte, proaktive und lösungsorientierte Herangehensweise vonseiten Maturus‘. Die Maschinenbesichtigung zum Beispiel ging äußerst schnell über die Bühne – innerhalb einer halben Stunde waren wir durch“, berichtet Kobald. Künftig könne er sich vorstellen, Sale & Lease Back für weitere Projekte einzusetzen.

Wenn Bankenregulierungen klassische Finanzierungen erschweren, braucht es Alternativen. Um den Cashflow zu stärken, weiteres Wachstum zu erreichen und sich zusätzliche Finanzierungsspielräume zu erschließen, entschied sich der maschinenreiche österreichische Automotive-Zulieferer MSG dazu, Teile seines Maschinenparks zu verkaufen und im Rahmen eines Sale-&-Lease-Back-Modells unmittelbar zurückzuleasen.



Allgemein wird sich MSG aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen für Automobilzulieferer bemühen, vermehrt auf alternative Finanzierungsmethoden, statt auf Bankkredite zu setzen. Allerdings gibt es dabei auch Grenzen: Neben den für die SLB-Finanzierung eingesetzten Maschinen besitzt MSG weitere hoch spezialisierte Sonderanlagen, die individuell für bestimmte Kundenprodukte ausgelegt sind. Solche Anlagen lassen sich aufgrund ihrer Spezialisierung meist nicht ohne Weiteres für objektbasierte Finanzierungen nutzen.

Umso wichtiger bleibt für das Unternehmen, verschiedene Finanzierungswege parallel zu erschließen und flexibel zu kombinieren.



### ING. FRITZ KOBALD

Head of Finance  
MSG Mechatronic Systems GmbH  
T: +43 3465 20900 439  
Fritz.Kobald@  
msg-automotive.com  
www.msg-automotive.com

# KIELER MASCHINENWERKE: FINANZIERUNGSSPIELRAUM NACH DEM CARVE-OUT

Die Stärke der Kieler Maschinenwerke liegt in der Kombination aus Größe und Genauigkeit: Das Unternehmen fertigt massive Komponenten und hält gleichzeitig sehr enge Toleranzen ein. Selbst metergroße Bauteile mit einem Gewicht von bis zu 80 Tonnen werden vor Ort präzise gefertigt, vermessen und geprüft. Fähigkeiten, die einen hoch spezialisierten Maschinenpark und erfahrene Fachkräfte erfordern.

Am Hauptsitz in Kiel sowie an einem weiteren Fertigungsstandort in Neumünster beschäftigen die Kieler Maschinenwerke rund 180 Mitarbeiter. Das Kerngeschäft liegt in der mechanischen Bearbeitung und Montage von Bauteilen. Dazu zählen etwa Zylinderköpfe, Pleuelstangen oder Zylinderkurbelgehäuse für Schiffe, Schienenfahrzeuge oder Gasmotoren zur Stromerzeugung, die etwa in Rechenzentren oder zur Stabilisierung von Energienetzen zum Einsatz kommen. Das Leistungsportfolio des Betriebs reicht vom Fräsen, Drehen und Schleifen bis hin zur Montage komplexer Baugruppen.

## Neue Eigenständigkeit nach dem Carve-out

Der zurückliegende Neustart als eigenständiges Unternehmen geht auf einen Carve-out aus einer Konzernstruktur zurück. In dieser Situation ging es darum, Strukturen schnell zu stabilisieren und gleichzeitig die unternehmerische Handlungsfähigkeit sicherzustellen.

Als neuer Eigentümer hat die Private Assets SE & Co. KGaA die Loslösung der Kieler Maschinenwerke begleitet. Die Investment- und Beteiligungsgesellschaft ist auf mittelständische Unternehmen in Sondersituationen spezialisiert, etwa Konzernabspaltungen oder Nachfolgethemen. „Bei den Kieler Maschinenwerken ging es darum, den neuen Unternehmensverbund finanziell so aufzustellen, dass Wachstum und operative Weiterentwicklung aus eigener Kraft möglich sind“, erklärt Florian Schürmann, Director Financing & Risk von Private Assets.

## Objektbasierte Finanzierung schafft Liquidität

Ein wichtiger Baustein beim Carve-out war die objektbasierte Finanzierung über das Modell Sale & Lease Back. Insbesondere im produzierenden Mittelstand bietet dieses Instrument die Möglichkeit, gebundenes Kapital aus dem Anlagevermögen zu mobilisieren, ohne den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen. „SLB war hier die charmanteste und zugleich pragmatischste Lösung“, erläutert Schürmann. „Das Modell setzt nicht auf zukünftige Erwartungen, sondern auf den realen Wert der vorhandenen Maschinen.“

Durch den Verkauf dieser Maschinen an einen Finanzierungspartner und die anschließende Rückmiete konnten liquide Mittel freigesetzt werden, während die Anlagen weiterhin uneingeschränkt in der Produktion eingesetzt wurden.



Die Kieler Maschinenwerke bearbeiten tonnenschwere Bauteile aus Stahl und Eisen, wie sie in der Schifffahrt, der Energieversorgung oder der Verteidigungsindustrie zum Einsatz kommen. Seit 2022 tritt der Betrieb dabei als eigenständiges Unternehmen auf und hat sich mit der jüngsten Umfirmierung bewusst zu seinen industriellen Wurzeln bekannt. Sale & Lease Back (SLB) konnte in diesem Zuge helfen, finanziell neue Handlungsspielräume zu schaffen.

## Strukturierter Prozess mit dem Finanzierungspartner

Für die Umsetzung wandten sich die Beteiligten an den Hamburger Spezialisten Maturus Finance. Der Kontakt entstand über Private Assets, die den Prozess auf Gesellschafterseite, als aktiver Hands-on-Investor begleitet und die Finanzierung strukturiert haben.

Die Voraussetzungen für das Projekt waren gut: Der Maschinenpark bestand aus unterschiedlichen Anlagen mit guter Drittverwendbarkeit, darunter CNC-Dreh- und Fräsmaschinen sowie Bearbeitungszentren. „Diese Asset-Struktur erleichtert den Prozess der SLB-Finanzierung, da der Marktwert der Maschinen klar bewertbar ist“, erklärt Projektleiter Normen Reese. Der gesamte Prozess von der ersten Abstimmung bis zur Auszahlung verlief entsprechend effizient und konnte innerhalb weniger Wochen abgeschlossen werden.

„Man merkt sofort, dass bei Maturus Menschen arbeiten, die nicht nur Zahlen bewerten, sondern verstehen, was Maschinen im Betrieb bedeuten. Die Zusammenarbeit war klar strukturiert, schnell in der Kommunikation und vor allem lösungsorientiert“, sagt Schürmann rückblickend.

Auch die besondere Ausgangssituation des Carve-outs stellte für das Projekt kein Hindernis dar. Zeitliche Engpässe, wie sie bei Ausgliederungen häufig auftreten, konnten durch die enge Abstimmung zwischen Unternehmen, Gesellschaftern und Finanzierungspartner pragmatisch gelöst werden.

## Liquidität für Wachstum und Prozessoptimierung

Die durch die Finanzierung freigesetzten Mittel flossen direkt in die Weiterentwicklung des Unternehmens. Die Kieler Maschinenwerke nutzen die zusätzliche Liquidität unter anderem zur Optimierung

von Produktionsprozessen und zum Ausbau ihrer Kapazitäten. „Unser Ziel ist es, uns noch stärker als Spezialist für große und anspruchsvolle Bauteile zu positionieren“, erklärt Geschäftsführer Peter Nortmann und ergänzt: „Wir wollen wachsen, neue Branchen erschließen und gleichzeitig unseren hohen Qualitätsanspruch konsequent halten.“

Finanzierungsmodelle wie SLB werden dabei auch künftig eine Rolle spielen. Sie ermöglichen es, vorhandene Vermögenswerte gezielt zur Finanzierung unternehmerischer Entwicklung zu nutzen und gleichzeitig die operative Flexibilität zu erhalten. Schürmann: „Liquidität fließt dort, wo sie wirkt, und Maschinen bleiben dort, wo sie gebraucht werden. Gerade in dynamischen Märkten schafft diese Kombination eine enorme strategische Beweglichkeit.“



### FLORIAN SCHÜRMAN

Director Financing & Risk  
Private Assets Beteiligungsberatung GmbH  
T: +49 151 588 861 68  
f.schuermann@private-assets.de  
www.private-assets.de



### PETER NORTMANN

Geschäftsführer  
Kieler Maschinenwerke GmbH  
T: +49 431 363 031 00  
peter.nortmann@kieler-mw.de  
www.kieler-mw.de



# LINNER WERKZEUGFABRIK: SALE & LEASE BACK ALS GAMECHANGER

Die Linner Gruppe ist ein traditionsreiches Familienunternehmen mit Sitz in Wolnzach in der bayerischen Hallertau. Seit der Gründung im Jahr 1978 hat sich der Betrieb von einem Wiederaufbereiter von Zerspanungswerkzeugen zu einem spezialisierten Anbieter im Maschinen- und Anlagenbau entwickelt.

Damit konzentriert sich das Unternehmen heute auf hoch präzise Zerspanungstechnik, automatisierte Fertigungsprozesse sowie den Elektronik- und

verfügte, waren andere Teile der Gruppe deutlich schwächer besichert. Klassische Banken konnten dieses Ungleichgewicht nur schwer abbilden und zeigten sich entsprechend zurückhaltend. „Unsere Maschinen waren werthaltig, aber für Banken oft nicht relevant. Genau hier klaffte eine große Lücke, die geschlossen werden musste“, berichtet Geschäftsführer Lorenz Linner.

Vor diesem Hintergrund suchte der Betrieb gezielt

Marktbedingungen verschärfen sich aktuell rapide. Hinzu kommen oft interne Veränderungen, die eine zügige Anpassung an die neuen Gegebenheiten erfordern. In solchen Situationen stoßen klassische Finanzierungswege häufig an ihre Grenzen. Die Linner GmbH Werkzeugfabrik befand sich genau in einer solchen Lage und entschied sich bewusst für eine

Prüfmittelbau. Zu den wichtigsten Abnehmerbranchen zählen unter anderem die Luftfahrt sowie die Halbleiterindustrie. Linner beschäftigt aktuell rund 70 Mitarbeiter.

Ein wichtiger Entwicklungsschritt für den Betrieb war die Erweiterung der Unternehmensgruppe im Jahr 2019 durch die Integration eines Anbieters für Antriebstechnik. Kurz darauf sorgten jedoch die Corona-Pandemie und eine insgesamt angespannte Lage im Maschinenbau dafür, dass die geplanten Synergien nicht wie vorgesehen genutzt werden konnten.

## Restrukturierung unter anspruchsvollen Bedingungen

Parallel zu den externen Schwierigkeiten sah sich das Unternehmen mit internen Hürden konfrontiert. So musste im Zuge einer Erbregelung ein Drittel der Gesellschaftsanteile neu finanziert werden. Gleichzeitig geriet die Unternehmensgruppe in eine wirtschaftlich schwierige Situation, die eine umfassende Restrukturierung erforderlich machte.

Eine zusätzliche Herausforderung lag in der Finanzierungsstruktur: Während der Bereich Werkzeugbau über einen umfangreichen und werthaltigen Maschinenpark

nach einer flexiblen und objektbasierten Finanzierungs-lösung, die unabhängig von traditionellen Sicherheitenstrukturen funktioniert.

## Finanzierung über den Maschinenpark

Die Lösung fand das Unternehmen in einer Sale-&-Lease-Back-Transaktion. Dabei wurden Teile des Maschinenparks, insbesondere hochwertige Werkzeugschleifmaschinen, an Maturus Finance veräußert und unmittelbar zurückgeleast. Grundlage dafür bildete ein detailliertes Gutachten über den Maschinen- und Anlagenbestand, das von einem spezialisierten Dienstleister erstellt wurde.

Das Asset-Paket des Unternehmens erwies sich als qualitativ hochwertig und damit auch aus Finanzierungssicht attraktiv: „Selbst im unwahrscheinlichen Fall einer Insolvenz hätte eine gute Verwertbarkeit der Maschinen bestanden. Denn entscheidend ist für uns immer die Werthaltigkeit und Verwertbarkeit der Assets, und die war hier klar gegeben“, so Maturus-Finance-Vertriebsleiter Heinrich Mittag.

Die Transaktion ermöglichte es, die im Maschinenpark

gebundene Liquidität zu heben, ohne die operative Handlungsfähigkeit einzuschränken. Die dadurch freigesetzten Mittel wurden gezielt eingesetzt – unter anderem zur Stabilisierung des laufenden Geschäfts sowie zur Klärung der Gesellschafterstruktur im Rahmen der Erbregelung.

Restrukturierung und strategische Weiterentwicklung. „Sale & Lease Back ist für uns eine echte Alternative zur klassischen Bankenfinanzierung. Rückblickend würden wir diesen Weg jederzeit wieder gehen“, resümiert Ludwig Linner.



alternative Lösung. Mithilfe einer Sale-&-Lease-Back-Finanzierung konnte das Unternehmen Liquidität generieren, strukturelle Aufgaben bewältigen und sich strategisch neu ausrichten.

## Basis für die strategische Neuausrichtung

Mithilfe der finanziellen Stabilisierung hat sich die Linner GmbH auch klar neu positioniert. Der Fokus liegt heute auf zukunftsorientierten Kundenbranchen wie Luftfahrt, Maschinenbau sowie Anbietern von Mess- und Sicherheitstechnik für die Halbleiterindustrie. Gleichzeitig wurden Aktivitäten in weniger attraktiven Segmenten – insbesondere im Automotive-Bereich – bewusst reduziert.

Darüber hinaus investiert das Unternehmen verstärkt in Digitalisierung und neue Technologien, etwa im Bereich künstliche Intelligenz. Auch strukturell wurden Anpassungen vorgenommen. Mit einer schlankeren Organisation, einem optimierten Standortkonzept und der Nutzung eigener Immobilien setzt Linner fortan gezielt auf mehr Effizienz und unternehmerische Unabhängigkeit.

## Die Alternative wurde zum Gamechanger

Die Sale-&-Lease-Back-Finanzierung erwies sich für die Linner GmbH Werkzeugfabrik als zentraler Hebel in einer herausfordernden Phase. Sie ermöglichte nicht nur die kurzfristige Sicherung der Liquidität, sondern schuf auch die Grundlage für eine nachhaltige

# LINNER



## LUDWIG LINNER

Geschäftsführender  
Gesellschafter Linner GmbH  
[www.linner.com](http://www.linner.com)



## LORENZ LINNER

Geschäftsführender  
Gesellschafter Linner GmbH  
T: +49 8442 64 0  
[Lorenz.Linner@linner.com](mailto:Lorenz.Linner@linner.com)  
[www.linner.com](http://www.linner.com)

# QUO VADIS WIRTSCHAFTSSTANDORT DEUTSCHLAND / ÖSTERREICH?

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen in Deutschland haben sich spürbar verschärft. Zum einen setzt das allgemeine Weltgeschehen viele Betriebe unter Druck, etwa durch die hohen Ölpreise. Andererseits liegt die deutlich größere Schwierigkeit in den hausgemachten Strukturproblemen hierzulande: Zu hohe Energie- und Arbeitskosten, zu geringe Produktivität und hohe Steueranforderungen belasten den Standort Deutschland schon seit Längerem. Ein besonders großes Problem stellt zudem die völlig überbordende Bürokratie dar. Gerade für produzierende Unternehmen aus Chemie, Automotive, Maschinenbau oder Blechbearbeitung ist das ein massives Problem, aber auch der Handel spürt die Belastungen.

Eine Folge der Probleme: Investitionszurückhaltung. Der Standort ist schlicht nicht mehr attraktiv. Eher fließt Kapital ab, als dass es in den deutschen Markt investiert wird. Das verschärft die Lage zusätzlich. Unternehmen in schwierigen Phasen treffen immer seltener auf ein Umfeld, das Zuversicht, Finanzierungsmöglichkeiten und Perspektiven bietet.

Davon bleiben auch die Sanierungschancen in Insolvenzverfahren nicht unberührt. Früher war es trotz aller, meist unternehmensinternen, Schwierigkeiten oft möglich, Käufer zu finden oder andere tragfähige Fortführungslösungen zu entwickeln. In vielen Fällen konnten ganze Unternehmen oder wesentliche Teile davon wieder in den Markt zurückgeführt werden. Heute funktioniert das nicht mehr so einfach. Zunehmend werden Betriebe insolvent, nicht weil sie schlecht

geführt wurden, sondern weil ihre Branche und das wirtschaftliche Umfeld ihnen kaum noch Chancen lassen. Oft fehlen schlicht realistische Lösungen: Es gibt keine Übernehmer und Banken können bestimmte Branchen vielfach nicht mehr finanzieren.

Umso wichtiger ist es für Unternehmer, sich frühzeitig mit der Frage auseinanderzusetzen, wie sich der eigene Betrieb tragfähiger aufstellen lässt – und zwar möglichst, bevor sich eine Krise zuspitzt. Wer selbst keine Perspektive mehr für das eigene Unternehmen sieht, wird es in einer Restrukturierung oder gerichtlichen Sanierung noch schwerer haben. Umgekehrt braucht es auch auf Käuferseite Vertrauen: in den Standort Deutschland und in die Fähigkeit, die bestehenden Probleme wieder in den Griff zu bekommen.

Gleichwohl sollte man die aktuelle Lage weder beschönigen noch dramatisieren. So würde ich noch nicht von einer Insolvenzwelle sprechen. Ja, die Fallzahlen sind hoch und gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen ist der Druck enorm. Aber zumindest bei größeren Verfahren sehe ich derzeit noch nicht, dass eins das nächste jagt. Für die gesamtwirtschaftliche Lage ist es also noch nicht so dramatisch, wie es an manchen Stellen dargestellt wird. Dennoch gibt es Signale, dass sich die Situation verschärfen wird. Der Sanierungs- und Restrukturierungsbedarf ist demnach hoch und wird auch in nächster Zeit nicht nachlassen. Im Gegenteil: Es ist gut möglich, dass es künftig auch noch mehr größere Unternehmen treffen wird.



## Insolvenzverwaltung

### Holger Leichtle

Rechtsanwalt, Fachanwalt für  
Insolvenz- und Sanierungsrecht  
Partner GÖRG

Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Die wirtschaftliche Lage vieler KMU ist angespannt. Um herauszufinden, wie sich die Situation in den kommenden Monaten entwickeln wird, haben wir Fachleute aus den Bereichen Private Equity, alternative Finanzierung, Banking und Unternehmensberatung um ihre Einschätzungen gebeten.

Im Austausch mit unseren überwiegend großen, international tätigen Kunden fällt immer wieder auf, wie stark die aktuelle wirtschaftliche und politische Lage den unternehmerischen Alltag prägt – heute mehr denn je. Drei zentrale Themen dominieren den Geschäftsalltag: Erstens nimmt die Komplexität durch politische Entwicklungen und globale Unsicherheiten deutlich zu. Zweitens haben sich die Planungszyklen massiv verkürzt – während in den 2010er-Jahren noch vergleichsweise stabil geplant werden konnte, verlangen die heutigen Rahmenbedingungen ein deutlich höheres Maß an Flexibilität, Reaktions- und Anpassungsfähigkeit. Drittens sehen sich Geschäftsführer zunehmend mit Bürokratie und Regulatorik konfrontiert, die wenig zur unternehmerischen Wertschöpfung beitragen, aber erhebliche Ressourcen binden und trotzdem unter den aktuellen Voraussetzungen unerlässlich sind.

Diese Entwicklungen haben spürbare Auswirkungen auf Finanzierung und Liquidität. Der Bedarf an Finanzierungssicherheit steigt, wie auch die Bereitschaft, dafür höhere Kosten in Kauf zu nehmen. Verfügbare Liquidität als Produktionsfaktor rückt dabei unweigerlich in den Fokus und zeigt die Unterschiede zwischen Unternehmen auf: Auf der einen Seite stehen solche mit robuster Bilanz, die Chancen aus einer Position der Stärke nutzen können. Auf der anderen Seite finden sich Unternehmen, die stärker unter Druck geraten und sich zunehmend auf alternative Finanzierungsinstrumente fokussieren. Banken agieren dabei selektiver – gute Bonitäten werden bevorzugt, während schwächere

Unternehmen es zunehmend schwerer haben.

Im Banking liegt in dieser Situation dennoch ein relevanter Hebel. Gerade in Phasen der Transformation entstehen strategische Chancen, etwa durch antizyklisches Handeln der Kunden oder gezielte Übernahmen. Voraussetzung ist jedoch ein klarer Fokus auf Liquidität sowie eine enge Verzahnung von Finanzierung und strategischen Projekten. Unternehmen sind gut beraten, einen belastbaren Plan A wie auch einen konsequent durchfinanzierten Plan B vorzuhalten. Gleichzeitig sollten Themen wie Nachhaltigkeit nicht aus dem Blick geraten: Auch wenn aktuell von anderen Krisen überlagert, werden sie Unternehmen künftig wieder stärker beschäftigen.

Für Banken selbst bedeutet die aktuelle Lage vor allem eines: Sie müssen näher an den Kunden rücken. Es geht darum, Geschäftsmodelle tiefgehend zu verstehen, Annahmen zu hinterfragen und Entwicklungen realistisch zu plausibilisieren. Partnerschaftliches Handeln erfordert, unternehmerisch zu denken und die Komplexität nicht zu scheuen. Trotz regulatorischer Anforderungen darf der Blick nach vorn nicht verloren gehen. Wer es schafft, die Herausforderungen gemeinsam mit dem Kunden zu durchdringen und tragfähige Lösungen – im Zweifel auch out of the box – zu entwickeln, kann in dieser Phase nicht nur Risiken managen, sondern als Finanzierer echte unternehmerische Mehrwerte schaffen. Entscheidend wird sein, als stabiler Partner Unsicherheit gemeinsam in Zukunftsfähigkeit zu übersetzen.



## Banking

### **Daniel Bosch**

Stv. Bereichsleiter / Abteilungsdirektor,  
Key Account  
Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen

# QUOVADIS

Die deutsche Wirtschaft steckt in einer strukturellen Zäsur: Bürokratie, Energiekosten, Transformationsdruck und ein Zinsumfeld, das nach Jahren der Nullzinsphase für viele Unternehmen existenzielle Fragen aufwirft. Das alles sind Faktoren, die sich nicht nur überlagern, sondern gegenseitig verstärken. Das Statistische Bundesamt verzeichnete für 2025 24.064 Unternehmensinsolvenzen. Damit wurde nach über einem Jahrzehnt ein neuer Höchststand erreicht. Was mich als M&A-Berater dabei stärker beschäftigt als die Quantität, ist die Qualität dieser Fälle: Wir sehen heute vermehrt Unternehmen in der Insolvenz, die operative Substanz, eine stabile Kundenbasis und belastbare Technologie mitbringen. Trotzdem scheitern sie finanziell, weil Finanzierungsstrukturen nicht mehr tragen oder Transformationsinvestitionen zu lange aufgeschoben wurden.

Genau hier setzt Distressed M&A an. Im besten Fall ermöglicht ein strukturierter Investorenprozess die übertragende Sanierung: Die Vermögensgegenstände des Betriebs werden per Asset Deal auf einen neuen Rechtsträger übertragen. Der Erwerber startet ohne Altverbindlichkeiten, die beim insolventen Unternehmen verbleiben und aus der Insolvenzmasse quotaal befriedigt werden. Für Investoren bietet das Chancen, die ein gesunder Markt nicht bereithält. Entscheidend ist aber, dass auch ein Erwerber ein tragfähiges Sanierungskonzept ausgearbeitet haben muss. Sonst scheitert auch der beste Prozess.

Dabei hat die übertragende Sanierung rechtliche Grenzen, die man kennen muss. Bestehende Verträge, Konzessionen und behördliche Genehmigungen gehen nicht automatisch auf den Erwerber über. Sie müssen einzeln übertragen werden und benötigen oft die Zustimmung der jeweiligen Vertragspartner. Arbeitsverhältnisse hingegen gehen bei einem Betriebsübergang kraft Gesetzes automatisch über. Auf diese Weise werden Arbeitnehmer geschützt. Die selektive Übernahme einzelner Mitarbeiter wird gleichzeitig erschwert. Wer diese Dynamik nicht beherrscht, verhandelt am Insolvenzverwalter vorbei.

Auch der Zeitpunkt spielt eine entscheidende Rolle: Das Anfechtungsrisiko entfällt laut Insolvenzordnung erst mit Verfahrenseröffnung. Transaktionen im Vorfeld sind riskant und werden von erfahrenen Erwerbern gemieden. Der strukturierte M&A-Prozess beginnt daher idealerweise in Abstimmung mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter und schließt nach Verfahrenseröffnung ab.

Distressed M&A scheitert, wenn das Mandat zu spät kommt, das Geschäftsmodell strukturell überholt ist oder das Investorenuniversum zögert. Der Wert guter Beratung bemisst sich nicht daran, ob ein Käufer gefunden wird, sondern ob der richtige gefunden wird, mit dem richtigen Konzept, der richtigen Finanzierung und zur richtigen Zeit.



Distressed M&A

**Frederik Olms**

Partner  
GO Company GmbH

## Maximilian Funk

Geschäftsführer und Partner  
Argon & Co Deutschland GmbH



Aktuell ist die Lage zweifellos höchst angespannt. Wir kommen aus einer Phase, in der der Druck ohnehin schon massiv war. Und die Belastung bleibt: Faktoren, die das Wirtschaften bereits in der Vergangenheit erschwert haben – wie hohe Energiepreise, Personalkosten, Regulatorik sowie komplexe Finanzierungsbedingungen –, treffen nun auf geopolitische Schocks.

Besonders groß ist der Druck klassischerweise bei Unternehmen mit unflexiblen Kostenstrukturen, die im strukturellen Wandel oder in einer konjunkturellen Schwächephase stecken. Die Automobilzulieferer sind nach wie vor im Fokus, aber auch Maschinen- und Anlagenbau, Chemieindustrie, Immobilienwirtschaft sowie Handel stehen weit oben auf der Liste.

Als Restrukturierungsberater beobachte ich derzeit eine klare Destabilisierung und schwere Planbarkeit. Und das, obwohl der Bedarf umfassender Transformationsprojekte groß ist. Um diesen Weg erfolgreich zu gehen, kann ich aus aktuellen Projekten vier zentrale Handlungsempfehlungen ableiten:

1. **Kosten- und Liquiditätsdisziplin:** Das A und O sind eine vorausschauende Planung, saubere Maßnahmenumsetzung und eine engmaschige Steuerung.
2. **Parallele Transformation:** Viele Unternehmen sind es gewohnt, Projekte sequenziell anzugehen. Das ist ein Problem und Krisenbeschleuniger. Drängende Themen wie operative Wertsteigerung, Digitalisierung oder Dekarbonisierung müssen gleichzeitig vorangetrieben werden.
3. **Stärkung der Organisation und Führung:** Um Konzepte umzusetzen, braucht es interne Stärke. Berater sind wichtig, können aber nicht allein erfolgreich sein. Eigenes Umsetzungsvermögen – bei Bedarf unter Hinzuziehung eines CRO – ist essenziell.
4. **Aktives Management der Finanzierungsstrukturen:** Das Stakeholder-Management gegenüber Finanzierern ist regelmäßig deutlich unterausgeprägt. Um Stabilität zu gewinnen, ist es unerlässlich, diesen professionell auf Augenhöhe zu begegnen.

Sicherlich wurden manche Themen von einigen Unternehmen zu spät adressiert oder Projekte nicht konsequent umgesetzt. Wenn dann noch die Transformationsgeschwindigkeit zu gering ist, führt dies tief in die Krise bis hin zur Existenzbedrohung. Erschwerend wirkt, dass viele Betriebe – etwa Automobilzulieferer – symbiotische Geschäftsmodelle und hohe Abhängigkeitsgrade aufweisen und daher in ihren Handlungsspielräumen stark eingeschränkt sind. Probleme der Kunden oder in der Lieferkette werden schnell zu eigenen Problemen. Hier ist es umso wichtiger, sich finanziell resilient aufzustellen, solange dies möglich ist, und Liquiditätspuffer für Unvorhergesehenes zu schaffen.

Vor allem aber sollten Unternehmer mutig sein. Der erste Schritt ist entscheidend. Es gilt:

- Loslegen und Dinge nicht liegen lassen
- Bereit sein, auch einschneidende Entscheidungen zu treffen
- Positiv mit Neuerungen umgehen
- Keine Angst vor Fehlern haben: In unsicheren Zeiten ist Nicht-Entscheiden selten die sichere Option. Wer zu lange zögert, verliert Spielräume – oft unwiederbringlich.

Die Wirtschaft braucht weniger Zaudern und mehr Führung durch Handeln. Gerade der Mittelstand kann und muss hier vorangehen.



# QUOVADIS

Bis zuletzt bestanden Hoffnungen, dass sich das wirtschaftliche Umfeld Anfang 2026 etwas weniger krisenhaft zeigt als in den vergangenen beiden Jahren. Doch für den Mittelstand ist von Entspannung heute wenig zu spüren. Im Gegenteil: Vertraute Sicherheiten brechen weg, Investitionen werden zurückgestellt, Entscheidungen vertagt. Von einem Schongang kann hier keine Rede sein.

Das Finanzierungsumfeld bleibt dabei ein zentraler Engpass. Sicher, das Zinsniveau hat sich stabilisiert, doch das hilft nur bedingt. Banken agieren weiterhin vorsichtig, die Volatilität am Markt ist groß. Geopolitische Spannungen, eine anhaltend trübe Konjunktur und steigende Anforderungen an Bonität, Cashflow, Resilienz und ESG prägen das Kreditgeschäft. Gerade KMU mit höherem Finanzierungsbedarf spüren, dass Kreditgeber selektiver vorgehen müssen und sich zunehmend auf große, risikoarme Engagements konzentrieren.

Für den Mittelstand bedeutet das den oft schmerzlichen Verlust einer vertrauten Option. Was lange als unverbrüchliche Hausbankbeziehung galt, funktioniert in dieser Form immer weniger. Kreditentscheidungen dauern länger, Anforderungen steigen, Spielräume werden enger. Besonders betroffen sind Branchen mit angespannter Nachfrage oder hohen Kostenstrukturen, vom verarbeitenden Gewerbe über den Bau bis zur Automobilindustrie. Hier geht es momentan oft nicht mehr um Wachstum, sondern darum, operatives Geschäft und Erhaltungsinvestitionen

überhaupt noch darstellen zu können.

Damit verändert sich auch der grundsätzliche Blick auf die Unternehmensfinanzierung. Alternativen rücken systematischer in den Fokus als noch vor zwei, drei Jahren: Private-Debt-Fonds, Mezzanine-Kapital, Finanzierungsplattformen, Leasing, Asset Based Finance. Sie schließen strukturelle Lücken, die Banken hinterlassen, und bieten oft schnelle, flexible Lösungen. Doch auch hier gilt: Kapital ist verfügbar, aber nicht beliebig. Entscheidungen werden wert- und datengetriebener, Anforderungen transparenter. Die Spreu trennt sich vom Weizen.

Das verändert die Regeln für Finanzverantwortliche. „Finanzierung“ ist kein Synonym mehr für „Bankkredit“. Sie ist heute Teil einer strategischen Abwägung. Wer Kapital will, muss nicht nur Zahlen liefern, sondern ein belastbares Gesamtbild: klare Perspektiven, nachvollziehbare Planung, greifbare Werte und die Fähigkeit, sich zu transformieren. Und er muss wissen, in welcher Situation er auf welchen Ansatz setzt.

Ich denke – und das bestätigen viele Beobachter, mit denen ich zuletzt gesprochen habe –, dass die aktuelle Entwicklung kein vorübergehender Einschnitt ist. Wir erleben gerade einen strukturellen Wetterwechsel: Der Mittelstand verliert an einigen Stellen Sicherheiten, auf die er sich jahrzehntelang verlassen hat. Aber es gibt längst neue Wege, um seine Handlungsfähigkeit zu bewahren. Auf diesen Pfaden zu navigieren, wird für Mittelständler anno 2026 und darüber hinaus zur existenziellen Fähigkeit.



## Alternative Finanzierung

### Carl-Jan von der Goltz

Geschäftsführender Gesellschafter  
Maturus Finance GmbH

# 20 JAHRE MATORUS- VON EINER VISION ZUR TRADITION!

## Die Anfänge unseres Erfolgs

Die Erinnerungen an unser Gründungsjahr sind lebendig. Unser Ziel war von Beginn an klar definiert: eine objektbasierte, alternative Finanzierungsform zu schaffen, die auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten ist. Dort Lösungen anzubieten, wo traditionelle Wege oft an ihre Grenzen stoßen. Das war unsere Mission.

## Unser heutiger Erfolg ist kein Zufallsprodukt.

Er ist das Ergebnis harter Arbeit, großer Entschlossenheit, des Durchhaltevermögens in schwierigen Zeiten und der Fähigkeit, sich stetig weiterzuentwickeln und Veränderungen aktiv zu gestalten.

Schlussendlich haben wir es erreicht, dass das Produkt „Sale & Lease Back von Maschinenparks“ und „Matorus Finance“ in einem Atemzug genannt werden und unser Credo „It’s all about liquidity!“ im mittelständischen Sanierungs- und Restrukturierungs- markt angekommen ist.

## Unser Motor

Ein Unternehmen ist weit mehr als Zahlen oder ein Logo. Es ist ein pulsierender Organismus, dessen Leben von den Menschen gestaltet wird, die Tag für Tag ihr Bestes geben. In den vergangenen 20 Jahren haben wir gemeinsam Herausforderungen gemeistert, Erfolge gefeiert und uns gegenseitig motiviert. Unser besonderer Dank gilt heute unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die das Rückgrat unseres Unternehmens bilden, sowie unseren Kunden und Partnern, die uns seit zwei Jahrzehnten mit ihrem Vertrauen begleiten.

Zwei Jahrzehnte voller Engagement, Innovation und vor allem eines starken Gemeinschaftsgefühls: Was vor 20 Jahren mit einer kühnen Idee, einer Gruppe visionärer Köpfe und unternehmerischem Mut begann, ist heute eine Erfolgsgeschichte, auf die wir mit Stolz zurückblicken.

## Unsere Vision

20 Jahre Erfolgsgeschichte sind für uns kein Grund, uns zurückzulehnen. Vielmehr dienen sie als solides Fundament für künftiges Wachstum und neue Zielsetzungen. In einer Welt, die sich rasanter denn je wandelt, sind wir bereit, den Wandel mitzugestalten. Wir werden unserem unabhängigen Denken treu bleiben und weiterhin bank- und bonitätsunabhängige Lösungen entwickeln, die genau dann Liquidität schaffen, wenn sie am dringendsten benötigt wird. Für einen Mittelstand, der mehr verdient als bloße Standardlösungen.





# WO AUSTAUSCH ZUKUNFT GESTALTET

**12.-13.  
JUNI**

**20. AIMP Jahresforum 2026 | Bonn**

**Partner**

**10.-11.  
SEPTEMBER**

**18. NIVD Jahrestagung | Berlin**

**Sponsor**

**15.  
SEPTEMBER**

**DEALSOURCING 2026 | Frankfurt**

**Sponsor**

**17.-18.  
SEPTEMBER**

**16. Sanierungskonferenz | Heidelberg**

**Sponsor**

**25.-26.  
NOVEMBER**

**22. Structured FINANCE | Stuttgart**

**Sponsor**



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

**Kontakt Deutschland:**  
Maturus Finance GmbH  
Am Sandtorkai 68  
20457 Hamburg  
T: +49 40 2263 388-0  
info@maturus.com  
www.maturus.com

**Kontakt Österreich:**  
Maturus Finance GmbH  
Zelinkagasse 10  
1010 Wien  
T: +43 01 31011-93  
info@maturus.com  
www.maturus.com

**Konzeption Text:**  
ABG Marketing GmbH  
www.abg-marketing.de

**Konzeption Grafik:**  
JM Werbedesign - Jasmin Mohr  
www.jmwerbedesign.de