Herbst / Winter 2026

maturus aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

EIN PROSIT AUF

20 JAHRE

MATURUS FINANCE GMBH

4 PRAXISFALL
Assetbasierte Finanzierungen für Karlinger SST Stahl und Karl Klink

6 GASTBEITRAG
Professor Dr. iur. Jens M. Schmittmann
Mittelstand unter Druck

8 JUBILÄUM
20 Jahre Maturus: gewachsen durch Gemeinschaft

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

MÜNCHEN | STUTTGART | DÜSSELDORF | HAMBURG | BERLIN

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

20 Jahre Maturus Finance!! Wenn ich auf diese Zeit zurückblicke, denke ich vor allem an die Menschen, die unseren Weg begleitet haben. An Kunden, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben. An Partner, mit denen wir auch in schwierigen Situationen Lösungen gefunden haben. Und an das Maturus-Team, das dazu beigetragen hat, dass wir zu dem geworden sind, was wir heute sind.

Diese Ausgabe von maturus aktuell ist daher eine besondere: Im Oktober haben wir unser 20-jähriges Jubiläum gemeinsam mit mehr als 200 geladenen Gästen gefeiert und lassen Sie anhand der Bilderreihe in diesem Magazin Einblick in diesen besonderen Abend nehmen. Ergänzt wird der Rückblick durch persönliche Perspektiven von Rüdiger Nitz, Hubertus Bartelheimer, Ralf Ehret, Markus Hüter, Christian Scharfenberger und Jens von Loos. Ein besonderes Highlight unserer Feier war die Rede von Karl-Theodor zu Guttenberg, der an diesem Abend noch lange mit uns gefeiert hat. Mit seinen klaren Worten zu Pragmatismus und selbstbewusstem Handeln lieferte er reichlich Gesprächsstoff.

Gleichzeitig blicken wir in dieser Ausgabe nach vorn: Auch in Zukunft wird es darauf ankommen, gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln. Denn der Druck auf den Mittelstand bleibt immens. Unternehmen müssen mit vielen Belastungen wie hohen Kosten und Überregulierung gleichzeitig umgehen. In diesem Umfeld entwickeln sich wirtschaftliche Krisen oft schleichend. Wichtige Entscheidungen zu verschieben und darauf zu hoffen, „dass es bald besser wird", ist daher nicht der richtige Weg.

Wie gefährlich Abwarten in volatilen Zeiten werden kann, macht Professor Dr. iur. Jens M. Schmittmann in seinem Gastbeitrag deutlich. Umso wichtiger ist es, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, geeignete Restrukturierungsmaßnahmen einzuleiten und auch in schwierigen Situationen finanziell flexibel zu bleiben. Wie das gelingen kann, zeigen unsere Praxisbeispiele. Beim traditionsreichen Räumtechnik-Pionier KARL KLINK trug Sale & Lease Back zur Finanzierung einer Investorenlösung bei. Transformationsberater Pascal Stumpf berichtet über die Hintergründe. Auch das Fuhrunternehmen Karlinger setzte auf SLB. Geschäftsführer Rene Karlinger erklärt, wie er mithilfe seiner Fahrzeuge eine Liquiditätslücke schließen konnte. Horst Johann Jöbstl, CEO des Stahlbauspezialisten SST Stahl, berichtet wiederum, wie das Unternehmen Liquidität aus seinem Maschinenpark mobilisierte, um eine Transformation zu finanzieren.

Fazit: it's still all about liquidity! Entsprechend bleibt auch nach 20 Jahren unser zentrales Anliegen unverändert: Unternehmen neue Wege aufzuzeigen, wenn traditionelle Finanzierungsmodelle an ihre Grenzen stoßen!

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre und hoffe, dass Sie aus dieser Ausgabe wertvolle Einblicke und Impulse für Ihre eigene Praxis mitnehmen können. Wenn Sie Fragen zu einzelnen Themen haben oder Unterstützung bei einem Finanzierungsvorhaben benötigen, stehen mein Team und ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Vielen Dank für 20 Jahre Vertrauen und Zusammenarbeit. Auf die nächsten 20!

Herzlichst Ihr

FAHRZEUGE ALS FINANZIERUNGS-QUELLE: Fuhrunternehmen Karlinger setzt auf Sale & Lease Back

Die Karlinger int. Transport GmbH ist ein österreichisches Fuhrunternehmen mit Sitz in Ennsdorf und weiteren Standorten in Tschechien (České Budějovice), Deutschland (München) und den Niederlanden (Born). Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern für hygienisch sensible Lebensmitteltransporte in Österreich.
„Wir transportieren flüssige Rohstoffe wie Milch, Bier und Speiseöle in Tanktransportern und lose Lebensmittel wie Zucker, Stärke, Salz und Kakao in Silotransportern zu unseren Kunden in ganz Europa. Daneben betreiben wir ein Lebensmittellager für namhafte Produzenten, reinigen Fahrzeuge in unserer eigenen Tankwaschanlage und bieten in unserer Fachwerkstatt Reparaturen und weitere Services an“, erklärt Ing. Rene Karlinger, Geschäftsführer der Karlinger int. Transport GmbH.

Vom Baustellentransport zum Lebensmittelspezialisten

Das Familienunternehmen wurde 1958 von Franz Karlinger senior gegründet. Zunächst lag der Schwerpunkt auf Baustellen- und Kraftwerkstransporten. Im Jahr 1969 kam der Holztransport für die Papierindustrie hinzu. Einen entscheidenden strategischen Schritt machte Karlinger 1983 mit dem Einstieg in den Tanktransport flüssiger Lebensmittel. Es folgten die Gründungen der Tochtergesellschaften, die konsequente Fokussierung auf Lebensmitteltransporte und der kontinuierliche Ausbau der Fahrzeugflotte.
Heute beliefert Karlinger mit mehr als 100 modernen Tank- und Silofahrzeugen europäische Kunden der Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Zu den Auftraggebern zählen unter anderem Rauch Fruchtsäfte, Pfanner, Coca-Cola und Heineken.

Fortführungsprognose zeigt Liquiditätsbedarf

Gerade in der Transportbranche können bereits kleine Kostenverschiebungen große Auswirkungen auf das Ergebnis haben. Bei Karlinger zeigte eine Fortführungsprognose, dass gestiegene Lohnkosten, eine hohe Fixkostenbelastung und fehlende Kennzahlensysteme zur Steuerung ergebnisrelevanter Parameter inzwischen zu einer Liquiditätslücke geführt hatten.
Karlinger reagierte und erarbeitete gemeinsam mit einem externen Sachverständigen sofort ein Sanierungskonzept. Zentrale Bestandteile waren die Einführung einer kennzahlenbasierten Steuerung, die systematische Wirtschaftlichkeitsprüfung sämtlicher Touren und die Einleitung konkreter Verbesserungsmaßnahmen.

Liquidität aus dem eigenen Fuhrpark

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Schließung der Liquiditätslücke war die Umsetzung einer geeigneten Finanzierung. Da Karlinger über einen umfangreichen Fahrzeugbestand mit stillen Reserven verfügt, erwies sich Sale & Lease Back (SLB) als passendes Finanzierungsinstrument.
„Das zu finanzierende Asset-Paket bot gute Voraussetzungen: Der Fahrzeugbestand war modern und

werthaltig. Dazu gehörten lärm- und umweltoptimierte Sattelzugmaschinen von MAN und Volvo sowie Tank- und Sattelauflieger, die je nach Einsatzzweck unter anderem über Heizungen, Pumpen, Drucktanks und Mehrkammertechnik verfügen“, berichtet Sebastian Marschner, Projektmanager Finanzierung und Leasing bei Maturus Finance, der das Projekt begleitete.
Im Rahmen des Sale-&-Lease-Back-Modells verkaufte Karlinger ausgewählte Fahrzeuge an den Finanzierungspartner und leaste sie unmittelbar zurück. Dadurch konnte das Unternehmen stille Reserven heben und gebundenes Kapital kurzfristig in Liquidität umwandeln. Gleichzeitig blieben die Fahrzeuge

während der gesamten Vertragslaufzeit uneingeschränkt für die Lebensmitteltransporte im Einsatz.

Werthaltiger Fuhrpark und enge Zusammenarbeit schaffen Finanzierungsbasis

Der solide und werthaltige Fahrzeugbestand bildete gemeinsam mit der Fortführungsprognose eine gute Grundlage für die Finanzierungsentscheidung. Aber auch die persönliche Zusammenarbeit bleibt Sebastian Marschner positiv in Erinnerung: „Besonders angenehm war die höfliche und zuvorkommende Art der Österreicher. Trotz der gebotenen Zielorientierung kam der persönliche Umgang nicht zu kurz."
Dank der engen Abstimmung zwischen dem Unternehmen, dem Sachverständigen und dem Finanzierungspartner konnte die Transaktion zügig innerhalb weniger Wochen umgesetzt werden. Die gute Zusammenarbeit war auch deshalb wichtig, weil Fahrzeugfinanzierungen mit einem erhöhten administrativen Aufwand verbunden sein können. Insbesondere die Verwaltung und Übertragung der Typenscheine musste sorgfältig koordiniert werden.

Stabilisierung und Ausbau des Kerngeschäfts

Die zusätzliche Liquidität verschaffte Karlinger den erforderlichen Spielraum, um die eingeleiteten Sanierungsmaßnahmen umzusetzen und das Unternehmen finanziell zu stabilisieren. Gleichzeitig konnten im Rahmen der Finanzierung persönliche Sicherheiten des Eigentümers zurückgeführt werden.
Darüber hinaus schaffte die Finanzierung eine Grundlage für die weitere Unternehmensentwicklung. „Unser Ziel ist es, unser bestehendes Kerngeschäft im Bereich der Lebensmitteltransporte auszubauen und unsere Position als spezialisierter Logistikpartner weiter zu festigen. Ob dabei künftig erneut objektbasierte Finanzierungen wie SLB zum Einsatz kommen werden, wird sich zeigen. Die Zusammenarbeit mit Maturus war auf jeden Fall pragmatisch, unkompliziert und schnell", sagt Rene Karlinger.

Lebensmitteltransport ist ein Geschäft mit engen Zeitfenstern: Milch, Fruchtsäfte, Speiseöle, Kakao oder Mehl müssen termingerecht und unter höchsten Hygienestandards durch ganz Europa transportiert werden. Dass dafür moderne Tank- und Silofahrzeuge benötigt werden, liegt auf der Hand. Doch der Fuhrpark kann noch mehr: Die Karlinger int. Transport GmbH nutzte einen Teil ihrer Fahrzeuge für eine Sale-&-Lease-Back-Finanzierung, um Liquidität zu gewinnen.

Ing.
Rene Karlinger
Geschäftsführer
Karlinger int. Transport GmbH
T: +437223 / 87877325
r.karlinger@
transporte-karlinger.at
www.transporte-karlinger.at

VON DER BAUMASCHINEN-PRODUKTION ZUR DEFENCE: keine Transformation ohne Liquidität

SST Stahl mit Sitz in St. Stefan im Lavanttal in Kärnten, Österreich, verfügt über langjährige Expertise im anspruchsvollen Stahl-, Fahrzeug- und Maschinenbau. Die Anfänge des Werks gehen bereits auf die 1970er Jahre zurück. Ursprünglich gehörte der Standort zur Schwing-Stetter-Gruppe und damit zuletzt zu einem chinesischen Konzern. Für bestimmte sensible Aufträge, etwa im Bereich kritischer Infrastruktur oder Panzerstählen sowie hoch verschleißfesten Stählen für stark dynamisch beanspruchte Bauteile.

Zum Einsatz kommen dafür robotergestützte Schweißtechnik, CNC-Bearbeitungszentren sowie Laserschneidanlagen. Ein eigener Eisenbahnanschluss und die nahe Autobahnanbindung ergänzen die industrielle Infrastruktur.

Ein Carve-out und die strategische Umorientierung auf Defence und Infrastruktur markieren für die SST Stahl GmbH den Beginn eines neuen Kapitels. Um die Transformation und künftige Aufträge zu finanzieren, mobilisierte der österreichische Stahlbauspezialist über Sale & Lease Back Liquidität aus seinem Maschinenpark.

Defence, kann eine solche Eigentümerstruktur in Europa jedoch zum Ausschlusskriterium werden.

2025 wurde der Standort deshalb aus der bisherigen Struktur herausgelöst und von der CSSP-Holding übernommen. Damit befindet sich das Werk heute vollständig in österreichischem Familienbesitz. Mit dem Neustart Anfang 2026 verbindet sich auch eine umfassende strategische Neuausrichtung: Statt des bisherigen Schwerpunkts in der Baumaschinenherstellung soll das Werk künftig vor allem für den Defence-Sektor und den Infrastrukturbereich, also zum Beispiel für die Eisenbahntechnik, produzieren.

Spezialkompetenz für anspruchsvolle Märkte

Dafür bringt der Standort die passenden Voraussetzungen mit: Mehr als 300 Mitarbeiter arbeiten auf dem rund 100.000 Quadratmeter großen Werksgelände, darunter über 100 qualifizierte Schweißer. Ein Kompetenzschwerpunkt liegt auf der Verarbeitung von hoch- und ultrahochfesten Feinkornbaustählen, „Wir starten alles andere als bei null. Wir verfügen über erfahrene Mitarbeiter, Schweißkompetenz, moderne Anlagen und ein Werk, das für hochspezialisierte industrielle Aufgaben ausgelegt ist. Unser Vorgehen besteht jetzt darin, diese Stärken gezielt in neue Märkte zu übertragen. Was aber natürlich entsprechende Liquidität voraussetzt“, sagt CEO Horst Johann Jöbstl.

Transformation braucht finanziellen Spielraum

Neue Kundenbeziehungen müssen aufgebaut, Projekte vorbereitet und Prozesse auf künftige Anforderungen ausgerichtet werden. Gerade in dieser Phase der Neuorientierung zeigte sich die klassische Bankfinanzierung für das Unternehmen als zu aufwendig und langwierig. Über eine Empfehlung des Gesellschafters und CSSP-Geschäftsführers Mag. Dr. Siegmund Rudigier kam CEO Jöbstl mit den Experten von Maturus Finance ins Gespräch. Im Mittelpunkt stand dabei der umfangreiche und gut erhaltene Maschinenpark mit CNC-Maschinen, Laserschneidern und Robotik-Anlagen.

„Für uns war entscheidend, schnell handeln zu können. Die Neuausrichtung duldet keinen langwierigen, hoch administrativen Vorlauf rein für eine Finanzierung. Sale & Lease Back hat uns hier ermöglicht, unkompliziert Liquidität aus vorhandenen Vermögenswerten freizusetzen, ohne auf die Maschinen im laufenden Betrieb verzichten zu müssen“, erklärt Jöbstl.

Finanzierung über den Maschinenpark

Im Rahmen der Sale-&-Lease-Back-Finanzierung wurden ausgewählte Maschinen und Anlagen an Maturus Finance verkauft und unmittelbar zurückgeleast. Für die Bewertung erfolgten ein Maschinengutachten sowie eine Besichtigung vor Ort. Von den ersten Gesprächen bis zur Vorbereitung der Finanzierung vergingen dem Geschäftsführer zufolge nur wenige Wochen.

„Das Unternehmen verfügt über einen großen und vielfältigen Maschinenpark in gutem Zustand. Gleichzeitig gibt es eine klare strategische Perspektive und eine nachvollziehbare Roadmap für die Transformation. Das sind gute Voraussetzungen, um mit Sale & Lease Back die vorhandene Substanz für die weitere Entwicklung nutzbar zu machen“, sagt Normen Reese, Projektmanager Finanzierung und Leasing bei Maturus Finance.

Für das Unternehmen waren neben der Geschwindigkeit vor allem das strukturierte Vorgehen und die Zusammenarbeit entscheidend. „Die Abstimmung war pragmatisch, lösungsorientiert und sehr professionell. Technisch wie finanzierungsseitig hatten wir vom ersten Gespräch an das Gefühl, dass die Beteiligten ihr Handwerk verstehen. Alles ging zack, zack“, so Jöbstl.

Liquidität auch für die nächste Ausbaustufe

Mit den freigesetzten Mitteln kann die SST Stahl GmbH die Transformation ihres Werks weiter vorantreiben und sich auf neue Aufträge vorbereiten. Für die kommenden Jahre ist der Weg klar: Das Unternehmen will seine Position im Bereich Defence, bei gepanzerten Fahrzeugen, Eisenbahntechnik und anderer Infrastruktur ausbauen.

Dabei besteht weiterer Finanzierungsspielraum: Da zunächst nur ein Teil des Maschinenparks in die Sale-&-Lease-Back-Struktur einbezogen wurde, ist bei Bedarf eine nächste Finanzierungsstufe denkbar. „Unser Standort hat viel Potenzial. Jetzt haben wir zusätzlich den finanziellen Hebel, um dieses auch Schritt für Schritt in neues Geschäft zu übersetzen“, freut sich Jöbstl.

HORST JOHANN JÖBSTL
CEO
SST Stahl GmbH
T: +43 4352 2812 600
hjoebstl@sst-stahl.at
www.sst-stahl.at

RÄUMTECHNIK-PIONIER KARL KLINK: Kaufpreisfinanzierung per Sale & Lease Back

Präzision gehört bei KARL KLINK seit jeher zum Geschäftsmodell. Die Geschichte der Marke begann 1900 in Pforzheim mit der Bearbeitung von Werkstücken für die regionale Schmuckindustrie. Im Jahr 1920 änderte sich dieser Fokus, als KARL KLINK ein Räumverfahren entwickelte, das neue Möglichkeiten für die effiziente Metallbearbeitung eröffnete. Seit 1939 konstruiert und baut das Unternehmen eigene Räummaschinen.

„Beim Räumen handelt es sich um ein spanendes Fertigungsverfahren, bei dem das gewünschte Profil bereits in einem Präzisionswerkzeug angelegt ist und auf das Werkstück übertragen wird. So lassen sich etwa Getriebekomponenten schnell und in großen Stückzahlen bei gleichbleibender Qualität fertigen“, erklärt Pascal Stumpf, Managing Director der FinCo Partners Consulting GmbH, der bei der Transaktion und anschließender Transformation unterstützt.

Heute zählt KARL KLINK international damit zu den etablierten Anbietern in der Räumtechnik. Das Unternehmen entwickelt kundenspezifische Maschinen und hochpräzise Werkzeuge. Im firmeneigenen Räumcenter übernimmt der Betrieb zudem die Lohnfertigung.

Von der Schwächephase zum strukturellen Problem

Der wichtigste Absatzmarkt von KARL KLINK ist traditionell die Automobilindustrie. Hinzu kommen Anwendungen in der Robotik und der Verteidigungsindustrie. Die enge Verbindung zur Automobilbranche hatte den Maschinenbauer über viele Jahrzehnte wachsen lassen. Als der Markt in den vergangenen Jahren unter Druck geriet, wurde diese Abhängigkeit jedoch zur Belastung.

Zunächst ging das Unternehmen davon aus, dass es sich lediglich um eine vorübergehende Schwächephase handelte. Doch die erhoffte Erholung blieb aus. Notwendige strukturelle Veränderungen konnten nicht rechtzeitig umgesetzt werden. Schließlich musste das Traditionsunternehmen Insolvenz anmelden.

Damit begann auch die Suche nach einem Investor, der dem Betrieb eine neue Perspektive geben würde. Eine Beteiligungsgesellschaft erwarb im Rahmen eines Asset Deals schließlich die wesentlichen Vermögenswerte der früheren Karl Klink GmbH. Auf dieser Grundlage wurde die heutige Karl Klink Räumtechnik GmbH neu aufgestellt und der Geschäftsbetrieb fortgeführt.

Wertvolle Maschinen, aber keine Bonitätshistorie

Mit dem bereitstehenden Investor war ein entscheidender Schritt geschafft. Offen blieb jedoch die Finanzierung der Übernahme. Dabei bestand eine besondere Schwierigkeit: Die neu aufgestellte Gesellschaft verfügte nach der Insolvenz noch über keine belastbare Bonitätshistorie. Eine klassische Bankfinanzierung war daher kaum darstellbar.

Die alternative Lösung lag in den Werkshallen von KARL KLINK. Denn der Betrieb verfügte über einen umfangreichen und hochwertigen Maschinenpark. Die Wahl fiel deshalb auf das objektbasierte Modell Sale & Lease Back (SLB), bei dem die Assets an Maturus verkauft und für sofortige Liquidität zurückgeleast werden konnten.

„Da bei einer objektbasierten Finanzierung wie SLB der Wert und die Verwertbarkeit der Maschinen im Mittelpunkt stehen, hängt sie weniger von der bisherigen Bonität des Unternehmens ab. Gerade bei einer aus der

Mehr als 125 Jahre Industriegeschichte, eine weltweit bekannte Marke und hohe technologische Kompetenz: Trotzdem geriet der mittelständische Maschinenbauer KARL KLINK infolge des Abschwungs in der Automobilindustrie in die Insolvenz. Durch eine Investorenlösung konnte das Unternehmen vor der Abwicklung gerettet werden. Doch wie lässt sich der Kauf eines Unternehmens finanzieren, das gerade aus der Insolvenz kommt?

Insolvenz neu gegründeten Gesellschaft ohne eigene Kredithistorie kann das die Finanzierungsmöglichkeiten deutlich erweitern“, erklärt Sebastian Marschner, Projektmanager Finanzierung und Leasing bei Maturus.

Drei Wochen bis zur Finanzierung

Bei einer Übernahme aus der Insolvenz ist auch Zeit ein entscheidender Faktor. Es reicht daher nicht, grundsätzlich geeignete Vermögenswerte zu besitzen. Die Beteiligten müssen frühzeitig wissen, welcher Finanzierungsbetrag auf dieser Basis tatsächlich realisierbar ist. Die Maschinen von KARL KLINK wurden deshalb kurzfristig bewertet und der mögliche Finanzierungsumfang ermittelt.

Gute Voraussetzungen bot insbesondere der Mix aus unterschiedlichen hochwertigen Anlagen. „Die vorhandenen CNC-, Dreh- und Fräsmaschinen sowie Bearbeitungszentren verfügen über eine gute Drittverwendbarkeit und haben die Finanzierung begünstigt. Der gesamte Finanzierungsprozess war innerhalb von rund drei Wochen abgeschlossen“, erläutert Marschner.

Neue Perspektiven

Mit der Übernahme und ihrer Finanzierung war der Fortbestand von KARL KLINK gesichert. Sale & Lease Back hat dazu einen wichtigen Beitrag geleistet. Die eigentliche operative Arbeit begann jedoch erst danach: „Wir haben in kurzer Zeit signifikante Fortschritte gemacht, sowohl bei der operativen Stabilisierung als auch beim Einsatz neuer Technologien. So setzt KARL KLINK gezielt auf künstliche Intelligenz, um etwa Abläufe zu beschleunigen“, so Stumpf.

Zudem konnte der Kundenkreis bereits um Anwender aus der autonomen Robotik im schwierigen chinesischen Markt erweitert werden. Die hohen Anforderungen an Präzision und Wiederholgenauigkeit spielen der Kernkompetenz von KARL KLINK dabei in die Karten.

Abgeschlossen ist die Transformation damit nicht. „Wir sind auf einem guten Weg, haben aber noch einiges zu tun. Bestehende Altlasten müssen weiter aufgearbeitet und die nächsten Transformationsschritte umgesetzt werden. Die ersten Erfolge zeigen aber, dass die Richtung stimmt“, so Stumpf.

PASCAL STUMPF
Managing Director
FinCo Partners Consulting GmbH
T: +49 151 254 95788
Pascal.Stumpf@
finco-partners.com

MITTELSTAND UNTER DRUCK: Warum frühzeitige Restrukturierung heute über den Fortbestand entscheidet

Die wirtschaftliche Lage vieler mittelständischer Unternehmen ist angespannt wie seit Jahren nicht mehr. Steigende Finanzierungskosten, hohe Energie- und Personalkosten, zunehmende staatliche Überregulierung sowie eine anhaltenden Investitionszurückhaltung belasten die Betriebe gleichzeitig. Diese Gemengelage führt dazu, dass sich wirtschaftliche Krisen häufig schleichend entwickeln und deshalb lange unterschätzt werden.

Aus insolvenzrechtlicher Sicht ist diese Entwicklung besonders problematisch

Viele Unternehmer hoffen auf eine baldige konjunkturelle Erholung und verschieben notwendige Entscheidungen. Dabei zeigen meine Beobachtungen in der Praxis immer wieder, dass wirtschaftliche Krisen selten plötzlich entstehen.

Sie beginnen meist mit:

- sinkenden Margen,
- rückläufigen Auftragseingängen oder
- einer zunehmenden Belastung der Liquidität.

Wenn die Geschäftsleiter diese Warnsignale ignorieren, verdichten sich die Probleme Schritt für Schritt bis hin zur Insolvenzreife.

Wer ist betroffen?

Auffällig ist derzeit, dass sich das Insolvenzgeschehen über nahezu alle Branchen erstreckt.

Besonders betroffen:

- Bauwirtschaft
- Stationärer Einzelhandel
- Automobilzulieferindustrie
- Energieintensive Produktionsunternehmen

Gleichzeitig geraten zunehmend Unternehmen in Schwierigkeiten, deren Geschäftsmodelle grundsätzlich tragfähig sind. Häufig sind nicht mangelnde Wettbewerbsfähigkeit oder fehlende Aufträge die Ursache, sondern eine Kombination aus gestiegenen Finanzierungskosten, schwächerer Nachfrage und fehlenden Liquiditätsreserven.

Gerade hierin liegt die eigentliche Herausforderung. Viele Unternehmen verfügen weiterhin über einen funktionierenden Markt und gute Produkte. Ihnen fehlt jedoch die finanzielle Stabilität, um längere Durststrecken zu überstehen oder notwendige Transformationsprozesse aus eigener Kraft zu finanzieren.

Krisen früh erkennen, um Handlungsspielräume zu erhalten

Moderne Restrukturierung beginnt heute nicht mehr erst mit dem Insolvenzantrag. Ziel ist vielmehr, Krisen möglichst früh zu erkennen und geeignete Sanierungs-

Professor Dr. iur. Jens M. Schmittmann
Rechtsanwalt, Steuerberater,
Gründungspartner der Kanzlei PRO REO Law
+49 201 81179607
schmittmann@schmittmann.de
www.proreo-law.de/schmittmann

instrumente einzusetzen, solange das Unternehmen noch über ausreichende Handlungsspielräume verfügt.

Mit dem Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) hat der Gesetzgeber hierfür ein weiteres wichtiges Instrument geschaffen. Unternehmen können unter bestimmten Voraussetzungen ihre Finanzverbindlichkeiten restrukturieren, ohne ein Insolvenzverfahren durchführen zu müssen. In der Praxis wird dieses Instrument bislang allerdings deutlich seltener genutzt, als es angesichts der wirtschaftlichen Lage zu erwarten wäre. Viele Unternehmer scheuen den Schritt aus Sorge vor Imageschäden oder weil sie den Eintritt der Krise zu spät erkennen.

Zeit ist der entscheidende Sanierungsfaktor

Je früher Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet werden, desto größer sind die Erfolgsaussichten. Wer erst handelt, wenn Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eingetreten sind, verfügt regelmäßig nur noch über einen stark eingeschränkten Handlungsspielraum. Dann treten neben betriebswirtschaftlichen Fragen auch insolvenzrechtliche Haftungsrisiken in den Vordergrund.

Denn Geschäftsführer und Vorstände sind verpflichtet:

- die wirtschaftliche Entwicklung ihres Unternehmens fortlaufend zu überwachen und
- den Eintritt gesetzlicher Insolvenzantragsgründe sorgfältig zu prüfen.

Versäumnisse können erhebliche persönliche Haftungsfolgen nach sich ziehen.

Finanzierung ist zu einem wesentlichen Krisentreiber geworden

Ebenso verändert hat sich die Finanzierungssituation. Über Jahre hinweg konnten wirtschaftliche Schwierigkeiten durch günstige Kredite oder Anschlussfinanzierungen häufig überbrückt werden. Dieses Umfeld existiert nicht mehr. Banken prüfen Kreditengagements wesentlich kritischer, Covenants gewinnen an Bedeutung und Finanzierungen werden insgesamt restriktiver vergeben. Gleichzeitig verschärfen höhere Zinslasten die Liquiditätslage vieler Unternehmen zusätzlich.

Ein professionelles Krisenfrüherkennungssystem ist heute unverzichtbar

Unternehmen benötigen belastbare Liquiditätsplanungen, integrierte Unternehmensplanungen sowie regelmäßige Szenarioanalysen. Die Pflicht zur Einrichtung eines Krisenfrüherkennungssystems ergibt sich mittlerweile nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Vernunft, sondern auch aus den Anforderungen des Gesellschafts- und Restrukturierungsrechts an eine ordnungsgemäße Unternehmensleitung.

Rechtsanwalt, Steuerberater und Gründungspartner der Kanzlei PRO REO Law Professor Dr. iur. Jens M. Schmittmann, der an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in Essen Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Wirtschafts- und Steuerrecht lehrt, erläutert, warum die aktuelle Krise im Mittelstand kein vorübergehendes Konjunkturtief ist und weshalb frühzeitige Restrukturierung kein Zeichen des Scheiterns, sondern Ausdruck verantwortungsvoller Unternehmensführung ist.

Wirtschaftliche Krisen lösen sich selten von selbst

Für die kommenden Monate ist nicht mit einer grundlegenden Entspannung zu rechnen. Vielmehr dürfte die Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf einem erhöhten Niveau verbleiben. Gleichzeitig wird der Bedarf an außergerichtlichen Restrukturierungen weiter steigen. Die Sanierungspraxis wird sich deshalb noch stärker von der klassischen Insolvenzverwaltung hin zur präventiven Restrukturierungsberatung entwickeln.

Meine wichtigste Empfehlung an Unternehmer lautet daher: Nicht auf bessere Zeiten warten. Wer frühzeitig Transparenz schafft, professionelle Beratung in Anspruch nimmt und vorhandene Sanierungsinstrumente konsequent nutzt, verbessert die Chancen auf den Erhalt des Unternehmens erheblich.

20 JAHRE MATURUS FINANCE: gewachsen durch Gemeinschaft

Maturus Finance ist nicht nur ein Name, den wir uns vor 20 Jahren gegeben haben. Maturus ist etwas, das aus Begegnungen, Erfahrungen, Freundschaften, großartigen Mitarbeitern und dem Vertrauen unzähliger Unterstützer, Kunden und Geschäftspartner gewachsen ist. Mit ihnen ist Maturus zu dem geworden, was es heute ist: ein Synonym für Asset Based Finance in Deutschland und Österreich.

Anlässlich unseres 20-jährigen Jubiläums haben wir im Oktober 2026 mit mehr als 200 Gästen im Portolino an der Alster fröhlich gefeiert. Bei Gesprächen mit zahlreichen bekannten Gesichtern, den Festreden unseres Geschäftsführers Carl-Jan von der Goltz und Karl-Theodor zu Guttenberg (die während des Studiums gemeinsam in New York eine Anwaltsstation absolvierten) sowie reichlich Liquidität wurde viel gelacht, auf Vergangenes zurückgeblickt und über das, was in den nächsten Jahren auf uns zukommen mag, philosophiert.

Die Bilder und persönlichen Statements geben Eindrücke von diesem besonderen Abend wieder.

RALF EHRET

Partner, Head of Debt Advisory
Enomyc GmbH

Liquidität ist ein wichtiger Schlüssel für die Transformation – gerade dann, wenn Banken bei der Finanzierung zurückhaltend sind. Maturus Finance bietet Unternehmen mit geeigneten Vermögenswerten eine verlässliche Alternative: Die Aktivposten werden professionell bewertet und für eine Refinanzierung genutzt. Mit ihrem Engagement und ihrer Verlässlichkeit sind die Führungskräfte von Maturus starke Partner für den Mittelstand.

HUBERTUS BARTELHEIMER

Mitglied der Geschäftsleitung
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

An Maturus schätze ich besonders das gegenseitige Vertrauen, die kurzen Entscheidungswege und die unkomplizierte, partnerschaftliche Zusammenarbeit. Über die Jahre ist daraus auch eine enge persönliche Freundschaft mit Carl-Jan von der Goltz gewachsen. Diese Verbindung aus Professionalität, Verlässlichkeit und persönlicher Verbundenheit macht die Zusammenarbeit für mich so besonders.

RÜDIGER NITZ

Partner
Sabiona Group GmbH

Seit sechs Jahren arbeite ich mit Maturus Finance zusammen. Und ich hoffe, dass noch viele gemeinsame Projekte folgen werden. Wenn im Sale & Lease Back eine schnelle Lösung gefragt ist, packt das Team pragmatisch und unkompliziert mit an. Für Maturus gibt es in Deutschland und Europa noch viel Potenzial. Ich bin gespannt, was wir gemeinsam noch auf die Beine stellen.

CHRISTIAN SCHARFENBERGER

Partner WINTERGERST
Societät für Unternehmer-Beratung

An Maturus Finance schätze ich besonders, wie schnell, flexibel und entscheidungsstark das Team arbeitet. Als M&A-Berater wissen wir, dass Transaktionen oft Finanzierungslösungen erfordern, die über das Herkömmliche hinausgehen. Mit Maturus haben wir dafür einen Partner an unserer Seite, der auch neue Wege möglich macht. Wir freuen uns für die Zukunft auf weitere gemeinsame Transaktionen und so tolle Partys.

JENS VON LOOS

Managing Director
Deloitte Corporate Finance GmbH

Maturus ist ein Top-Player, den wir gerne weiterempfehlen, wenn Unternehmen keine Finanzierung mehr von ihrer Bank erhalten und Sale & Lease Back eine passende Alternative sein kann. Gemeinsam haben wir viele Unternehmen begleitet und Finanzierungen von der ersten Deal-Anbahnung bis zur Umsetzung auf den Weg gebracht – dabei erleben wir das Team stets als freundlich und konstruktiv, auch wenn ein Deal einmal nicht zustande kommt.

MARKUS HÜTER

Geschäftsführender Gesellschafter
Restart AG

Maturus Finance kenne ich seit 2008. Damals kam der Kontakt im Rahmen meiner ersten Finanzierung zustande. Seitdem erlebe ich den Austausch als offen und ausgesprochen freundschaftlich. Und vor allem: Die Zusammenarbeit war immer von Erfolg geprägt. Für die nächsten 20 Jahre wünsche ich Maturus, weiterhin so erfolgreich zu bleiben.

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 22 63 388-0
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

Bildnachweis: Maturus Finance GmbH, Karlinger, SST Stahl, Karl Klink, Professor Dr. iur. Jens M. Schmittmann