Herbst / Winter 2025

maturus aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

4 PRAXISFÄLLE
10 Georg Schmiedetechnik
Oventrop
12 Röhl

6 EXPERTEN-MEINUNG
Quo vadis Wirtschaftsstandort Deutschland & Österreich

14 GASTBEITRAG
Ralf Ehret – So wird die Krise zum Sprungbrett

FALKEN STEG

Immobilienberatung in Sondersituationen

Wir schaffen zusätzliche Handlungsalternativen durch kreative Vermarktungsansätze

FalkenSteg Real Estate versteht sich als Dienstleister, der für seine Kunden Optionen generiert. Auf dieser Basis lässt sich aus den verschiedenen Möglichkeiten die optimale Strategie für den Immobilienbestand nachhaltig ableiten und führt somit zu einem maximalen Ergebnis.

Wir unterstützen Sie in allen denkbaren Sondersituationen rund um Ihre Immobilie – bei der Vermarktung, Bewertung, Sale and Lease Back, im Asset Management, beim Versteigerungsmanagement oder bei einem finanzwirtschaftlichen Sanierungsgutachten.

Sprechen Sie uns an – wir sind für Sie da!

Tel.: +49 211 54 76 630 | info@falkensteg.com
Düsseldorf | Berlin | Frankfurt am Main | Hamburg | München

www.falkensteg.com

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der Druck auf Industrieunternehmen bleibt unvermindert hoch. In Deutschland dämpfen die geopolitischen Spannungen und die schwache Konjunktur die Investitions- und Kaufbereitschaft. In Österreich belasten zudem vor allem die Rückzahlungen der COVID-19-Überbrückungskredite mit sehr kurzen Laufzeiten die Bilanzen. Beide Märkte eint dadurch eine spürbare Verunsicherung, die das Wachstum bremst, während im Mittelstand zugleich der Bedarf an Sanierung und Restrukturierung steigt.

In dieser Ausgabe unseres maturus aktuell zeichnen vier Experten ein präzises Bild der aktuellen Lage in beiden Ländern: Dr. Christoph Strobl (geschäftsführender Gesellschafter, SGS Management), Ansgar Kugelstadt (Geschäftsführer, Coface Finanz), Holger Rabelt (Managing Director, Commerzbank) und Broder Abrahamsen (Geschäftsführer, ADCURAM Group). Sie geben Einblicke in die Bereiche Unternehmensberatung, alternative Finanzierung, Banking und Private Equity und halten Empfehlungen sowie Prognosen bereit.

Dass wir uns aktuell in wirtschaftlich schwierigen Zeiten befinden, spüren Sie sicher auch. Viele Unternehmen kämpfen mit schwacher Bonität, Sanierungsbedarf oder akuten Notlagen und haben aufgrund dessen nur eingeschränkten Zugang zu klassischen Bankfinanzierungen. Gerade jetzt ist es wichtiger denn je, nicht auf sich allein gestellt zu sein, sondern Unterstützung zu suchen und gemeinsam neue Wege zu erkunden – so wie die Fallschirmspringer auf unserem Titelbild, die durch ihren Zusammenhalt in enger Formation Sicherheit gewinnen.

Alternative Finanzierungsinstrumente können genau hier ansetzen und neue Perspektiven eröffnen. Wie solche Ansätze in der Praxis aussehen und wie mit den richtigen Werkzeugen selbst komplexe Situationen zur Chance werden, erklärt Finanzexperte Ralf Ehret (enomyc) in seinem Gastbeitrag.

Im Magazin stellen wir Ihnen zudem drei Praxisfälle vor, in denen assetbasierte Finanzierungswege den entscheidenden Unterschied gemacht haben: Sven Böhm von Oventrop erzählt, wie sich der Gebäudetechnikspezialist neu aufstellen konnte, um seine Wettbewerbsfähigkeit und sein Wachstum zu sichern. Dr. Stefan Laucher (SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft) berichtet, wie er mithilfe von Sale & Lease Back zwei Unternehmen aus der Krise erwerben konnte. Und Nicole Röhl (Röhl-Gruppe) zeigt, wie ihr familiengeführtes Unternehmen als Hochdrucklaminat- und Sanitärspezialist durch objektbasierte Finanzierung eine neue strategische Ausrichtung gefunden hat.

Ich hoffe, dass Ihnen auch diese Ausgabe unseres Magazins entscheidende Impulse für die aktuellen Herausforderungen bieten wird. Wie immer stehen Ihnen das Team von Maturus und ich zur Diskussion individueller Themen jederzeit und gerne zur Verfügung.

Herzlichst Ihr

ZWEI AUF EINEN STREICH: Sale & Lease Back ermöglicht Erwerb der GEORG Schmiedetechnik GmbH und der GHV Umformtechnik GmbH

Bereits seit mehr als 50 Jahren ist die GEORG Schmiedetechnik GmbH am Markt für Schmiedeteile etabliert. Am Sitz in Willroth in Rheinland-Pfalz produziert das Unternehmen große, spezialisierte Teile mit einem hohen Gewicht für Kunden aus den Bereichen Nutzfahrzeugbau, Agrarwirtschaft sowie Maschinen- und Anlagenbau. Der Betrieb wurde im Jahr 1963 als Georg Gesenkschmiede gegründet und 2016 von der Georg Group GmbH Holding übernommen. Zu Letzterer gehörte auch die nordrhein-westfälische GHV Umformtechnik GmbH. Hierbei handelt es sich ebenfalls um ein am Markt etabliertes Unternehmen, das seit mehreren Jahrzehnten hoch spezialisierte Schmiedeteile unter anderem für Kunden aus Luft- und Raumfahrt, Verteidigung sowie Robotics produziert.

Wesentliche Unterschiede beider Betriebe: Während sich GEORG Schmiedetechnik (GEORG) auf die Verarbeitung von Stahl spezialisiert hat und drei Presslinien mit einer Presskraft bis zu 5.000 Tonnen sowie einem Hammer mit 40 Tonnen betreibt, verarbeitet GHV Umformtechnik (GHV) auch Titan und nutzt vier Presslinien mit einer Presskraft von bis zu 2.150 Tonnen.

Insolvenz und Übernahme durch Investor

Trotz ihres Renommees geriet die Georg Group mit ihren Tochterunternehmen aufgrund verschärfter Marktbedingungen und eines konjunkturell bedingten Absatzrückgangs in eine wirtschaftliche Krise und musste Insolvenz anmelden. Im Rahmen des Eigenverwaltungsverfahrens wurde nach einem geeigneten Investor gesucht, der die Betriebe bei der Neuaufstellung unterstützt. Dr. Stefan Laucher, Geschäftsführer und Inhaber der SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, ergriff schließlich die Chance und erwarb beide Unternehmen im Rahmen einer übertragenden Sanierung. „SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft ist auf den Erwerb und die Entwicklung mittelständischer Betriebe spezialisiert. Auch wenn der Erwerb von Unternehmen in der Insolvenz nicht dem üblichen Investitionsfokus entspricht, habe ich mich in diesem Falle zum Kauf entschieden. Denn: Sowohl GEORG als auch GHV verfügen über attraktive Produkte, sind in ihren Märkten exzellent positioniert und in die Wertschöpfungsketten ihrer Kunden integriert“, sagt Laucher.

GEORG und GHV passen zum SL-Portfolio

Neben der technischen Expertise verfügen beide Betriebe über hoch motivierte und loyale Teams, die ihren Unternehmen trotz der Insolvenzsituation verbunden geblieben sind. „Solche Firmen mag ich sehr – nah am Kunden, technologisch gut aufgestellt und ein motiviertes Team. Wenn diese Stärken gegeben sind, stört es mich auch nicht, wenn die Betriebe temporär nicht ‚en vogue‘ sind. Für mich zählt die Perspektive und das Potenzial“, so Laucher. Beide Firmen fügen sich zudem gut in die Unternehmens-

gruppe ein – zur SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft gehören auch GABO Stahl, ein spezialisierter Händler und Bearbeiter von SBQ-Stählen, unter anderem für die Schmiedeindustrie, das Ostalb-Warmbehandlungszentrum, ein Anbieter, der die Eigenschaften von Metallen durch gezielte Temperaturführung optimiert, und die GABO Werkstofftechnik zur Prüfung von Bauteilen aus Stahl.

Finanzierungshürde: klassische Banken scheiden aus

Natürlich ist bei einer Übernahme gleich zwei kriselnder Unternehmen die Finanzierung des Kaufpreises ein großes Thema. „Das Problem dabei ist oft und war auch hier: Klassische Finanzierungspartner bewerten die historische Cash-Flow-Generierung von zu finanzierenden Unternehmen – unabhängig davon, wie gut deren Perspektiven sind. Das macht es faktisch unmöglich, Firmen aus einer Insolvenzsituation zu erwerben", erklärt Laucher.

Hinzu kommt, dass automotive- und metallurgienahe Unternehmen bei vielen Banken aktuell unter einem schlechten Branchenrating leiden. Es war daher schnell klar: Zur Finanzierung muss eine alternative Methode genutzt werden. „Mit dem Ansatz Sale & Lease Back konnte die Transaktion binnen dreier Monate umgesetzt werden. Zwischen dem verbindlichen Angebot und der finalen Auszahlung an den Insolvenzverwalter sind sogar nur rund vier Wochen vergangen", so Laucher.

Werthaltige Maschinen als Finanzierungsbasis

Begünstigt wurde die Finanzierung durch die breite Streuung der Kundenbranchen sowie die vorhandenen Assets. „Beide Unternehmen verfügen über eine Vielzahl an sehr werthaltigen Maschinen und Anlagen wie Pressen, CNC-, Dreh- und Fräsmaschinen sowie Bearbeitungszentren. Diese wurden an uns verkauft und im nächsten Schritt direkt wieder zurückgeleast. Dadurch wurde die in den Assets gebundene Liquidität freigesetzt und für die Kaufpreisfinanzierung nutzbar gemacht", erklärt Norman Reese, Projektmanager Finanzierung & Leasing der Maturus Finance GmbH. Die Verträge wurden zunächst für jeweils 48 Monate geschlossen – zusammen erreichen sie ein Volumen von rund drei Millionen Euro.

Neustart mit Potenzial

„Der Erwerb der GEORG Schmiedetechnik GmbH und GHV Umformtechnik GmbH war mir persönlich eine Herzensangelegenheit. Ich kenne beide Unternehmen seit vielen Jahren und ich bin von deren Potenzial überzeugt", so Laucher. Den Neustart unter der Eigentümerschaft der SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft werden beide Betriebe nutzen, um sich neu zu positionieren. So sollen die reinen Schmiedeteile weiter hergestellt und um Dienstleistungen, insbesondere im Bereich der mechanischen Bearbeitung, erweitert werden. Das wird für die Kunden einen Mehrwert schaffen – auch in Zusammenarbeit mit GABO Stahl. „Außerdem gilt es, die Potenziale der Automatisierung zu nutzen, um die Kostenposition weiter zu verbessern. Somit wird es auch zukünftig Investitionsbedarf geben, der mit einer vernünftigen Mischung aus klassischer und alternativer Finanzierung gedeckt werden soll", sagt Laucher.

Wer gleich zwei Firmen aus der Krise erwerben möchte, braucht nicht nur Expertise und Entschlossenheit, sondern vor allem ausreichend finanzielle Mittel. Das war für Dr. Stefan Laucher und seine SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft kein Hindernis. Zur Finanzierung nutzte er die objektbasierte Methode Sale & Lease Back.

GEORG
GEORG Schmiedetechnik GmbH

GHV
GHV Umformtechnik GmbH

DR. STEFAN LAUCHER
Inhaber und Geschäftsführer
SL Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
E-Mail: sl@slubg.de
www.sl-unternehmensbeteiligungsgesellschaft.de

QUO VADIS
WIRTSCHAFTSSTANDORT DEUTSCHLAND / ÖSTERREICH?

Die wirtschaftlichen Situationen in Österreich und Deutschland ähneln sich momentan stark: Beide Länder bewegen sich um den Nullpunkt einer Rezession, was für die Wirtschaft auf Dauer äußerst belastend ist. Die Zeit ist geprägt von zahlreichen Unsicherheiten, die sich unmittelbar auf den operativen Alltag der Unternehmen auswirken. Besonders spürbar ist dies in Österreich aktuell im Hinblick auf die COVID-19-Überbrückungsfinanzierungen. Viele Unternehmen sehen sich mit der Rückzahlung dieser Kredite mit zu kurzen Laufzeiten konfrontiert, was ihre finanzielle Stabilität belastet und Restrukturierungsbedarf auslöst.

Vor allem die enge wirtschaftliche Verflechtung Österreichs mit Deutschland, insbesondere im wichtigen Automobilsektor, verstärkt die Herausforderungen. Da die deutsche Wirtschaft unter Druck steht, leidet auch der österreichische Markt. Das spiegelt sich nicht nur in einem Rückgang des Wachstums wider, sondern auch in einem steigenden Sanierungs- und Insolvenzaufkommen. Zudem verschärft die anhaltende Inflation die Situation, vor allem weil Österreich in den letzten Jahren durch überzogene Kollektivvertragsabschlüsse an Wettbewerbsfähigkeit verloren hat und sich eine Lohn-/Preisspirale entwickelte. Diese Entwicklungen wirken sich direkt auf die Unternehmensfinanzierung aus. Zumal klassische Bankkredite hier die dominierende Finanzierungsform sind.

In dieser herausfordernden Lage gewinnt die Unternehmensberatung eine zentrale Rolle als Unterstützer und Wegbegleiter. Wir sehen uns als Übersetzer zwischen den verschiedenen Stakeholdern – insbesondere zwischen Unternehmen und Banken. Unternehmer haben oft Probleme, die komplexen Regularien und Anforderungen der Finanzinstitute zu verstehen. Hier helfen wir und schaffen Verständnis auf beiden Seiten. Zudem helfen und begleiten wir Unternehmen aktiv durch kritische Phasen – sei es bei Restrukturierungen, Sanierungen oder der Neuaufstellung von Geschäftsmodellen. Gerade bei gerichtlichen Sanierungen ist fundiertes Fachwissen unerlässlich, da es in Österreich einige Besonderheiten gibt, beispielsweise die Rolle der Gläubigerschutzverbände.

In der Praxis zeigt sich dabei, dass in vielen Unternehmen keine schriftlich fixierte Strategie vorhanden ist. Die Pläne werden häufig eher intuitiv und inkonsistent gemacht. Ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit ist es, die Strategiefindung nicht nur auf der Führungsebene, sondern auch mit Schlüsselmitarbeitern und unter Einbeziehung der wesentlichsten Stakeholder „in Echtzeit“ zu gestalten. Zeit ist dabei ein kritischer Faktor: Unternehmen müssen kurzfristig handeln und gleichzeitig langfristige Umsetzungsschritte planen. Unsere Erfahrung zeigt, dass eine enge Begleitung über die akute Krise hinaus besonders wertvoll ist und den Betrieben hilft, nachhaltige Strukturen aufzubauen. Unternehmensberatung ist mehr denn je ein entscheidender Hebel, um Unternehmen zu unterstützen, die Krise nicht nur zu überstehen, sondern gestärkt daraus hervorzugehen.

Unternehmensberatung

Dr. Christoph Strobl

Geschäftsführender Gesellschafter
SGS Management GmbH

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.

Das wirtschaftliche Risiko für Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen – bedingt durch geopolitische Spannungen, die Zollpolitik der USA und die teilweise Abkehr vom Prinzip des freien Welthandels. Gleichzeitig zeigen unsere Erfahrungen aus der Praxis, dass insbesondere die Corona-Pandemie und ihre Folgen auch positive Impulse im Mittelstand gesetzt haben: Unternehmen, die diese Belastungsprobe gemeistert haben, sind heute vielfach robuster und widerstandsfähiger aufgestellt. Trotz dieser Resilienz steht die deutsche Wirtschaft aktuell unter Druck, das BIP ist laut statistischem Bundesamt im zweiten Quartal um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal gesunken.

In der Finanzierung setzt sich ebenfalls ein Trend fort: Die Kapitalbeschaffung gestaltet sich zunehmend anspruchsvoller – gerade in Sondersituationen wie Restrukturierungen, aber auch in Phasen außergewöhnlichen Wachstums. Beides stellt Unternehmen vor Herausforderungen. Genau hier gewinnen alternative Finanzierungsformen an Bedeutung. Factoring, Leasing, Debt Funds oder Sale & Lease Back haben sich längst etabliert. Der Markt für alternative Ansätze hat sich in den letzten 15 Jahren in Europa und Deutschland stark professionalisiert und deckt heute nahezu jede Unternehmenssituation ab. Vor allem assetbasierte Lösungen bieten Flexibilität, sie machen Unternehmen unabhängiger und ermöglichen Handlungsfähigkeit auch in komplexen Lagen. Ein Beispiel ist Factoring. Steigt im Wachstum das Forderungsvolumen stark an, lassen sich mehr Forderungen verkaufen und eine höhere Liquidität unmittelbar ins Unternehmen holen.

Alternative Finanzierungen sind längst kein Nischenthema mehr. Vielmehr ergänzen sie den Bankkredit sinnvoll. Und das, obwohl der klassische Kreditmarkt trotz aktueller Unsicherheiten weitestgehend stabil geblieben ist – jedoch bei häufig verschärften Kreditvergabestandards.

Was wir Unternehmen im aktuellen Finanzierungsumfeld empfehlen? Vor allem eine proaktive und transparente Kommunikation mit sämtlichen Stakeholdern, von Banken über Lieferanten bis hin zu alternativen Finanzierungspartnern und Warenkreditversicherern. Gerade sensible Themen wie Restrukturierungen sollten frühzeitig adressiert werden. Denn Transparenz schafft Vertrauen – und Vertrauen ist die Grundlage für tragfähige Finanzierungslösungen. Alternative Modelle sind dabei unverzichtbar, um finanzielle Spielräume zu schaffen und Zukunftsfähigkeit zu sichern, egal ob im Boom oder in der Krise.

In einigen Branchen zeigen sich die genannten Herausforderungen besonders deutlich: Automobilzulieferer etwa kämpfen mit Absatzrückgängen, Metallverarbeiter mit strukturellen Umbrüchen und hohen Energiekosten. Hier geht es darum, wirtschaftliche Täler zu überbrücken. Gleichzeitig verzeichnen Chemie- oder Pharmakonzerne teils starkes Wachstum, das zusätzlichen Finanzierungsbedarf mit sich bringt. In beiden Fällen leisten alternative Ansätze einen entscheidenden Beitrag zur Stabilisierung und Zukunftssicherung.

Alternative Finanzierung

Ansgar Kugelstadt
Geschäftsführer
Coface Finanz GmbH

QUO VADIS

Deutschland und wichtige EU-Staaten befinden sich seit Jahren in einer Phase rezessiven oder nur minimalen Wirtschaftswachstums. Gründe dafür sind die COVID-19-Pandemie als initialer Schock, die darauffolgende stark gestiegene Inflation und eine Wirtschaft im tiefgreifenden Transformationsprozess. Hinzu kommt, dass Länder wie Deutschland und Frankreich derzeit keine stabilen Regierungen mit klaren Mehrheitsverhältnissen vorweisen können. Ohne eine solche Stabilität fehlt es an einer kraftvollen und richtungsweisenden Politik, die dringend notwendige Strukturreformen umsetzen könnte. Dieses politische Vakuum führt zu einer nachhaltigen Verunsicherung bei Unternehmen, Konsumenten, aber auch bei den Banken.

Obwohl Kapital für die industrielle Transformation grundsätzlich vorhanden ist, befinden sich viele Unternehmen seit Beginn der Pandemie in einem wirtschaftlichen Ausnahmezustand, der ihre finanziellen Ressourcen erheblich erschöpft hat. Das Ergebnis ist eine Investitionszurückhaltung, die die notwendige Neuausrichtung der Unternehmen behindert. Diese Dynamik verlangsamt den wirtschaftlichen Aufschwung und führt dazu, dass immer mehr Unternehmen aus dem Wirtschaftsprozess ausscheiden – was sich eindrucksvoll in den steigenden Insolvenzzahlen widerspiegelt.

Die Banken selbst befinden sich derzeit in einer soliden wirtschaftlichen Verfassung: Sie verfügen über ausreichendes Kapital und erzielen gute Gewinne. Diese Ausgangslage könnte eigentlich eine Ausweitung der Kreditvergabe ermöglichen. Doch sowohl die Investitions- als auch die Konsumzurückhaltung der Unternehmen und Verbraucher bremsen diese Entwicklung. Zusätzlich erschwert das Fehlen eines klaren und stabilen wirtschaftspolitischen Rahmens den Banken die Risikoabschätzung für Kreditentscheidungen.

Im operativen Alltag der Banken zeigt sich, dass ihre Arbeit eng mit einer starken Wirtschaft verknüpft ist. Die Finanzierung von Investitionen sowie die Unterstützung des Export- und Importgeschäfts ihrer Kunden sind entscheidend für deren Geschäft. In der aktuellen Lage jedoch werden diese Aktivitäten in Deutschland nur unzureichend realisiert. Die vorrangige Aufgabe der Banken besteht dabei darin, die Geschäftsmodelle der Unternehmen auf Zukunftsfähigkeit zu prüfen. Da Banken Entscheidungen traditionell auf Basis bekannter Risiken und stabiler Parameter treffen, ist ihr Agieren in Zeiten großer Unsicherheit – mit vagen Prognosen und fehlender Planbarkeit aufgrund der stattfindenden Transformation wesentlicher Industrien der deutschen Wirtschaft – wesentlich schwieriger.

Insgesamt zeigt sich, dass ohne eine klare politische Führung und mehr wirtschaftliche Stabilität der finanzielle Spielraum der Unternehmen weiter eingeschränkt bleibt. Banken spielen eine zentrale Rolle in der Prüfung und Unterstützung von Geschäftsmodellen, können aber nur im Rahmen ihrer Möglichkeiten als Hebel wirken, um Unternehmen durch diese Krisen- und Transformationsphase zu begleiten.

Banking

Holger Rabelt

Managing Director
Commerzbank AG

Broder Abrahamsen

Geschäftsführer
ADCURAM Group GmbH

Das aktuelle Umfeld ist sehr herausfordernd für deutsche Unternehmen. In der Politik gab es lange Zeit wenig Bereitschaft, auf die Interessen und Bedürfnisse insbesondere mittelständischer Unternehmen einzugehen. Stattdessen wurde Bürokratie ausgebaut und an der Kostenschraube gedreht; Stichworte: Mindestlohn, Energiepreise und Steuern. Diese Elemente machen es für den deutschen Mittelstand schwierig, erfolgreich zu arbeiten. Wir hören in zahlreichen Gesprächen mit Kunden und Lieferanten, dass immer mehr Firmen Investitionen ins Ausland verlagern oder zumindest darüber nachdenken. Dies beobachten wir auch auf der Zukaufseite, etwa bei Maschinenbauern – deren Auftrags-Pipeline besteht vor allem aus Projekten im Ausland.

Auch die außenpolitischen Rahmenbedingungen machen eine langfristige Zukunftsplanung schwierig. Viele Unternehmer blicken mit Sorge auf den Taiwan-Konflikt, die Instabilität im Nahen Osten und den Ukrainekrieg – und natürlich auch auf die unberechenbare Zollpolitik Donald Trumps. Mit Blick darauf stellt sich die Frage, wer die Zölle schließlich bezahlen muss. Ein deutscher Hersteller kann dies nicht einfach schlucken; so großzügig sind die Margen meist schon lange nicht mehr. Andererseits verfügen viele Unternehmen nicht über die Marktmacht, um Zölle an die Kunden weiterzugeben.

Als weiteres Element beobachten wir, dass die Finanzierung derzeit eine große Herausforderung ist. Viele Unternehmen fokussieren sich aufgrund der komplexen Rahmenbedingungen und Risiken darauf, Cash zu schonen. Denn wie in jeder Krise gilt: Cash ist King. Es ist wichtig für das langfristige Überleben, die liquiden Mittel zusammenzuhalten, um im Zweifel schnell und flexibel reagieren zu können. Sollte Cash trotzdem knapp werden, ist es wichtig, Gespräche mit den Finanzierungspartnern frühzeitig zu starten, um eventuell Finanzierungsstrukturen oder Tilgungspläne zu ändern.

Ein möglicher Finanzierungsbaustein können Finanzinvestoren sein. Das Spannende ist, dass gerade die Unternehmen, die besonders auf Hilfe angewiesen sind – der klassische industrielle Mittelstand –, von vielen Investoren nicht bedacht werden. Letztere investieren gerne in Software, Tech und Tech-enabled Services. Dabei ist gerade in produzierenden Unternehmen der Kapitalbedarf hoch und der Zugang zu neuen Mitteln schwierig. Auf dieses Segment spezialisierte Investoren können in Sachen Kapital und Finanzierung unterstützen, Expertise einbringen und Netzwerke erweitern. Solche Investoren stellen den Beteiligungen darüber hinaus operatives Wissen zur Verfügung, um Prozesse zu verschlanken, die Kapitalbindung im Unternehmen zu optimieren und die Ertragskraft zu verbessern.

Momentan warten alle darauf, dass sich die Rahmenbedingungen verbessern. Die Bundesregierung erweckt den Anschein, große Investitionen starten zu wollen, doch werden die Maßnahmen erst Ende 2026 Wirkung zeigen. Oft verliert sich die Wirtschaftspolitik zu sehr im Klein-Klein, es scheint schlicht der Mut zu fehlen, zu sagen, „Wir machen das jetzt."

OVENTROP: Transformationsfinanzierung für den Hidden Champion

Oventrop hat in seiner langen Geschichte immer wieder entscheidende Impulse für die Branche gesetzt. In den Nachkriegsjahren entwickelte das Unternehmen den Heizölfilter, der den Durchbruch von Ölheizungen in den 1950er- und 1960er-Jahren ermöglichte. Später wurden Heizkörperthermostate zum bekanntesten Produkt des Betriebs, etwas, das wohl jeder schon einmal in der Hand gehabt hat. Heute beschäftigt Oventrop rund 1.100 Mitarbeiter an vier internationalen Standorten, hat neun Tochtergesellschaften und ist in über 80 Ländern präsent. Zudem gilt das Unternehmen als Weltmarktführer im Bereich modular kombinierbarer Systeme für Sanitär, Heizung und Klimatechnik (SHK). „Wir sind ein sauerländisches Familienunternehmen mit globaler Ausrichtung und mit unseren modularen Lösungen ein Enabler der Energiewende im Gebäudesektor. Gleichzeitig wollen wir aber auch die Zukunft Oventrops als eigenständiges, mittelständisches Familienunternehmen sichern“, sagt Geschäftsführer Sven Böhm.

Transformation aus eigener Kraft

Wie viele große Mittelständler steht auch Oventrop heute vor tiefgreifenden Veränderungen. Die SHK-Branche befindet sich in einem fundamentalen Wandel, während die gesamtwirtschaftliche Lage und die schwächelnde Konjunktur für Verunsicherung sorgen. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen eine umfassende Transformation angestoßen: Produktionsprozesse werden neu ausgerichtet, das Produktportfolio weiterentwickelt, die Supply Chain optimiert und neue internationale Märkte erschlossen.

All diese Schritte erfordern erhebliche Investitionen. Um die dafür notwendigen finanziellen Mittel unabhängig von klassischen Bankkrediten zu generieren, setzte Oventrop auf das alternative Finanzierungsmodell Sale & Lease Back (SLB).

Objektbasierte Finanzierung gibt Rückhalt

SLB bot sich besonders an, da das Unternehmen über einen modernen Maschinenpark in sehr gutem Wartungszustand verfügt. Viele der Assets waren zudem eigenfinanziert und bereits abgeschrieben, wodurch stille Reserven gehoben werden konnten. Auf dieser Basis entstand die Möglichkeit, substanzielle Liquidität freizusetzen. Dazu verkaufte Oventrop im Rahmen von SLB einen Teil seines Maschinenparks und mietete diesen sofort zurück. Die Maschinen bleiben so weiterhin beim Unternehmen im Einsatz, während durch den Verkauf liquide Mittel freigesetzt wurden.

„Wir haben im Zuge unserer Transformation verschiedene objektbasierte Finanzierungsoptionen geprüft. Da wir bereits im Bereich IT positive Erfahrungen mit Sale & Lease Back gemacht haben, war es naheliegend, diesen Ansatz auch auf unsere Produktionsmaschinen zu übertragen. So konnten wir einen relevanten Erlös erzielen und unsere Transformation konsequent vorantreiben“, erklärt Geschäftsführer Böhm.

Seit über 170 Jahren steht die Oventrop GmbH & Co. KG für Qualitätsprodukte und Innovationen in der Gebäudetechnik. Als Partner für effizientes Wärmen, Kühlen und sauberes Trinkwasser hat sich das Familienunternehmen aus dem Sauerland international einen Namen gemacht. Derzeit stellt sich Oventrop neu auf, um seine Wettbewerbsfähigkeit auch künftig zu sichern und international weiterzuwachsen. Um den dafür nötigen finanziellen Spielraum zu schaffen, setzt der Betrieb auf das bankenunabhängige Modell Sale & Lease Back.

Strukturierter Prozess mit Asset Based Finance Partner

Für die Umsetzung wandte sich Oventrop an Maturus Finance aus Hamburg. Gemeinsam wurde ein eng abgestimmter Finanzierungsprozess durchgeführt und das Projekt in einem Zeitraum von wenigen Monaten realisiert. Die Laufzeit des SLB wurde auf vier Jahre festgelegt. Heinrich Mittag, Leiter Vertrieb bei Maturus, erinnert sich: „Oventrop brachte ideale Voraussetzungen für die Zusammenarbeit mit – einen werthaltigen Maschinenpark, klare strategische Ziele und eine pragmatische, ergebnisorientierte Herangehensweise. Besonders die Hands-on-Mentalität von Herrn Böhm und seinem Team hat den Prozess beschleunigt und ihn obendrein sehr angenehm gestaltet."

Die Finanzierung diente nicht nur dazu, kurzfristige Liquidität zu schaffen, sondern bildete auch die Grundlage für die langfristige Ausrichtung des Betriebs. Mittag ergänzt: „Gerade im Mittelstand zeigt sich, dass bankenunabhängige Finanzierungsmodelle wie Sale & Lease Back heute strategische Handlungsspielräume eröffnen. Sie ermöglichen Unternehmen wie Oventrop, Transformationen aktiv zu gestalten und Chancen im Markt zu nutzen, anstatt von externen Entwicklungen gebremst zu werden."

Zukunft sichern, Energiewende mitgestalten

Mit den freigesetzten Mitteln treibt Oventrop seine Transformationsstrategie voran. Gleichzeitig bleibt das Unternehmen seiner regionalen Verwurzelung treu und sichert Arbeitsplätze an den Standorten. „Wir richten Oventrop konsequent auf internationales Wachstum sowie digitale Lösungen aus und gestalten die Wärmewende aktiv mit. Damit leisten wir aber nicht nur einen Beitrag zum Klimaschutz, sondern sichern auch die Zukunft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. SLB ist dabei ein wichtiger Baustein unserer Strategie", unterstreicht Geschäftsführer Böhm.

Im Zuge dieser Entwicklung bringt das Unternehmen beispielsweise in einem Joint Venture ein KI-basiertes Thermostat auf den Markt, das den gesetzlich vorgeschriebenen hydraulischen Abgleich in Mehrfamilienhäusern automatisiert und dadurch den Heizenergiebedarf um bis zu 30 Prozent senken kann. Zeitgemäße Finanzierungsmodelle wie Sale & Lease Back werden im weiteren Innovations- und Transformationsprozess eine zentrale Rolle spielen: „Das Team aus Hamburg hat uns in allen Fragen professionell begleitet und sich im gesamten Prozess sportlich verhalten. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit", resümiert Böhm.

oventrop

SVEN BÖHM
Geschäftsführer/CFO
Oventrop GmbH & Co. KG
T: +49 2962 827 23
sven.boehm@oventrop.com
www.oventrop.com

GELEGENHEIT BEIM SCHOPF GEPACKT – die Röhl-Gruppe stellt sich durch SLB breiter auf

Wer schon einmal in einem Schwimmbad, Krankenhaus, Flughafen, Fitnessstudio oder in einer Schule unterwegs war, ist ihnen vermutlich begegnet: den Produkten der Röhl-Gruppe. Das familiengeführte Unternehmen mit Sitz in Waldbüttelbrunn in Bayern fertigt seit mehreren Generationen WC-Trennwände, Nasszellen, Umkleidekabinen, Garderobenschränke, Sitzbänke und HPL-Wandschutzelemente, beispielsweise für den Flughafen München. „Unsere Produkte sind sehr präsent, aber fast unsichtbar. Jeder nutzt sie, aber kaum jemand denkt bewusst darüber nach“, sagt Nicole Röhl, geschäftsführende Gesellschafterin der Röhl-Gruppe.

Vom Schmiedebetrieb zum Nasszellen-Spezialisten

Die Geschichte der Röhl-Gruppe ist ein Spiegelbild wirtschaftlicher Umbrüche. 1946, unmittelbar nach dem Krieg, als Schmiedebetrieb gegründet, produzierte das Unternehmen zunächst Fenster und Türen. In den 1970er-Jahren folgten Solaranlagen – damals noch ein Nischenmarkt. 1978 zog schließlich die erste Stanzanlage in die Produktionshalle ein. Heute gehört die Gruppe zu den führenden Herstellern von WC-Trennwänden und Nasszellen in Deutschland. „Unsere Vielseitigkeit über die Jahre zeigt auch, wie stark sich unser Umfeld verändert hat. Und sie zeugt davon, dass wir uns anpassen können. Wir erfinden uns immer wieder neu“, betont Röhl. Durch diese Fähigkeit, flexibel auf neue Anforderungen zu reagieren, konnte sich das Unternehmen in vielen verschiedenen Märkten etablieren und auch Kunden über Jahrzehnte hinweg binden. Manche Geschäftspartner sind der Gruppe seit über 40 Jahren treu.

Erfindergeist seit Generationen

Das Unternehmen verbindet Tradition und Innovation auf besondere Weise. HPL – High Pressure Laminate, ein unter Hochdruck verpresstes Laminat – ist ein Werkstoff, der aus dem Betrieb nicht mehr wegzudenken ist. „Den HPL-Wandschutz hat mein Vater, Werner Röhl, in den 1980er-Jahren erfunden. Damit haben wir nicht nur ein neues Produkt geschaffen, sondern auch Maßstäbe am Markt gesetzt“, erzählt Röhl.

Die Röhl-Gruppe beschränkt sich aber nicht allein auf die eigenen Produktlinien. Auch als HPL- und Blechbearbeiter sowie Zulieferer hat sie sich einen Namen gemacht. Zudem sind Forschung und Entwicklung fest im Alltag verankert – aktuell etwa in einem Projekt mit der Berliner Charité, das sich mit Fertigbädern für den Klinikbereich befasst. „Solche Kooperationen treiben uns an. Wir wollen unsere Materialien und unser Know-how immer wieder in neue Kontexte einbringen“, so Röhl.

Ukraine-Krieg als erneuter Wendepunkt für den Nasszellen-Experten

Das traditionsreiche Unternehmen konnte sich in seiner langen Geschichte trotz aller Widrigkeiten immer wieder beweisen. Das ist heute nicht anders. Denn natürlich bleibt auch die Röhl-Gruppe von globalen Krisen nicht verschont. Der Ukraine-Krieg etwa brachte für sie spürbare Belastungen: Material- und Energiekosten stiegen rasant, viele Kunden waren nicht mehr bereit oder in der Lage, höhere Preise mitzutragen und die Zahlungsmoral, insbesondere der

öffentlichen Hand, ließ nach. „In solchen Momenten zeigt sich, ob ein Unternehmen nur reagiert oder strategisch denkt“, erklärt Röhl. Die Geschäftsführung entschied sich, die Schwierigkeiten als Impuls für Veränderungen zu begreifen: Liquiditätsreserven sollten ausgebaut, die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert und die Rolle als Zulieferer gestärkt werden.

Finanzielle Flexibilität dank Sale & Lease Back

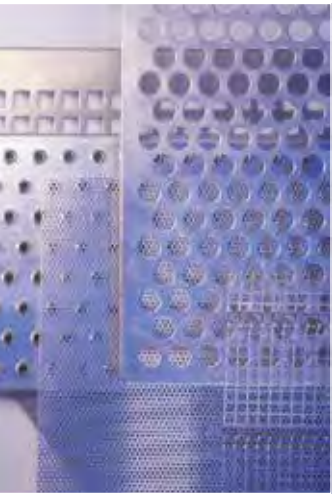
Um diese Maßnahmen umsetzen zu können, benötigte das Unternehmen ausreichend frisches Kapital. Das

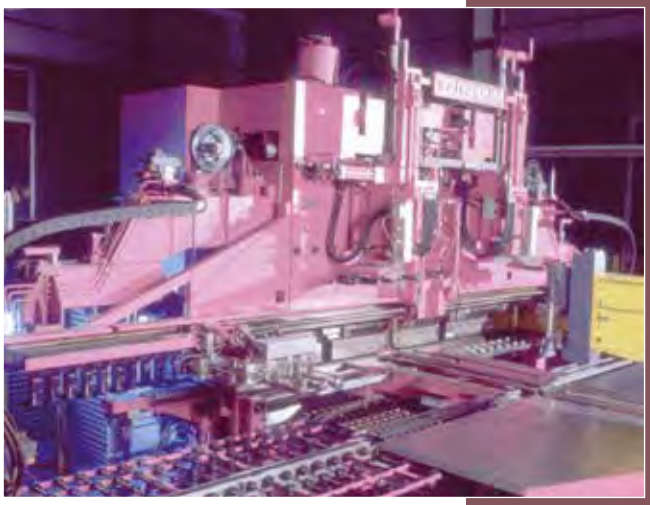
Problem: Gerade klassische Bankkredite sind in unsicheren Zeiten schwer zu bekommen. Nicht selten dauert es Monate, bis Kreditanfragen bestätigt werden können. Daher wurde die assetbasierte Finanzierung Sale & Lease Back (SLB) als Alternative an Bord geholt. „Das Prinzip dahinter ist einfach: Maschinen und Anlagen werden an einen Finanzierungspartner verkauft und direkt zurückgeleast. So fließt Liquidität in das Unternehmen, ohne dass die Produktion ins Stocken gerät", erklärt Felix Liebig, Teamleiter Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. Mit dieser objektbasierten Finanzierung konnte die Röhl-Gruppe finanziell flexibel bleiben, neue Projekte anstoßen und unabhängig von klassischen Kreditlinien agieren.

Künftig noch mehr Sichtbarkeit

Die Voraussetzungen für eine solche SLB-Finanzierung waren ideal: Die Röhl-Gruppe verfügt über eine Vielzahl von modernen, hochwertigen Anlagen – von CO_2-Laserschneidmaschinen über CNC-Bearbeitungszentren bis hin zu diversen Pressen. Ein besonderes Highlight: die größte HOMAG-Fräsmaschine der Welt. „Die Maschinen und Anlagen waren nahezu komplett lastenfrei. Das erleichterte die SLB-Transaktion enorm", ergänzt Liebig.

Die familiengeführte Röhl-Gruppe, ein Zulieferbetrieb von Blech- und HPL-Platten sowie einer der führenden Hersteller von WC-Trennwänden und Nasszellen, hat in ihrer fast 80-jährigen Geschichte immer wieder bewiesen, dass sie den Wandel nicht scheut. Auch heute nimmt sich das Unternehmen der Aufgaben der Zeit an: stellt sich breiter auf und erhält gleichzeitig bewährte Kundenbindungen. Damit das gelingt, setzt die Gruppe auf den assetbasierten Finanzierungsweg Sale & Lease Back (SLB).





Die gewonnene Liquidität floss direkt in strategische Projekte, darunter einen neuen Online-Shop für HPL-Platten und Lochbleche. Damit sollen die Sichtbarkeit als Zulieferer erhöht und neue Kundengruppen erreicht werden. „Die Welt verändert sich ständig – und wir uns mit ihr. Deshalb schauen wir konsequent nach vorne", fasst Röhl zusammen.

NICOLE RÖHL
Geschäftsführende Gesellschafterin
Röhl Verwaltungs GmbH
T: +49 931 40664 0
Nicole.roehl@roehl.de
www.roehlgmbh.com

SO WIRD DIE KRISE ZUM SPRUNGBRETT: mit neuem Denken zu frischem Kapital

Vor Corona waren Kredite viele Jahre lang günstig und fast unbegrenzt vorhanden. Das hat zahlreiche Unternehmen dazu veranlasst, aggressive Investitionen und Zukäufe kreditfinanziert zu tätigen. Inzwischen hat sich das Bild allerdings komplett gewandelt und Unternehmen müssen vier bis fünf Prozentpunkte mehr für ihre Kredite aufwenden, schwächere Bonitäten noch deutlich mehr. Ein Kredit von 10 Mio. EUR verteuert sich damit jährlich um circa 500 TEUR. Der gestiegene Zinsaufwand ist voll cashrelevant und sorgt gerade bei Unternehmen, die unter rückläufigen Umsätzen und Erträgen leiden, für einen enormen zusätzlichen Liquiditätsverzehr.

Zudem sind Banken in Zeiten steigender Insolvenzen und Kreditausfälle vorsichtiger geworden und erwarten deutlich mehr Informationen und ein gesteigertes finanzielles Engagement der Eigentümer. Wer weder klare Transparenz zur Geschäftsentwicklung noch die Einbringung zusätzlicher Eigenkapital-Beiträge durch seine Gesellschafter vorweisen kann, hat ein Problem. Insgesamt hat sich der Zugang zu Krediten für mittelständische Unternehmen laut KfW im Jahr 2025 deutlich verschlechtert (KfW-ifo-Kredithürde Q2/2025), denn bereits ein Drittel der befragten Unternehmen berichtet von Schwierigkeiten in den Kreditverhandlungen mit den Banken. Die Gründe hierfür sind vielfältig, liegen aber im Wesentlichen in verschärften Kreditrichtlinien der Banken, dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld in Deutschland und Europa sowie einer verschärften Regulatorik und erhöhten Eigenkapitalunterlegungspflichten für die Banken (Basel III/CRR3, ab 01.01.2025). Ertragsschwache Unternehmen oder gerade Sanierungsfälle sind praktisch von der „konventionellen" Bankfinanzierung abgeschnitten.

Hier braucht es neues Denken, um die Anschlussfinanzierung oder benötigtes Fresh Money für eine Restrukturierungsfinanzierung zu stemmen.

Was also tun?

Zunächst ist die Erkenntnis entscheidend, dass Kreditverlängerungen sowie Neukreditgewährungen heute für viele Mittelständler keine Selbstverständlichkeit mehr sind. Was habe ich dann aber als Unternehmer noch für Optionen?

Das erfordert die Unterstützung von Spezialisten, die in solchen Situationen Lösungen finden können.

Asset-Finanzierer, die Finanzierungen ermöglichen, welche auf bestimmten, noch unbelasteten Vermögenswerten basieren, bieten gute Chancen, kurz- und langfristige Finanzierungslücken zu schließen. Als Assets kommen dabei, je nach Partner, beispielsweise eigener Immobilienbesitz, Warenbestände, Maschinen und Anlagen, Photovoltaik-Dachanlagen, hochwertige Kundenforderungen, Anteile an profitablen Tochterunternehmen oder Einzelkundenprojekte infrage. Auch Private-Debt-Anbieter wie Debt-Fonds oder Family Offices können alternative Lösungen bieten, sofern Unternehmen rechtzeitig mit der qualifizierten Vorbereitung und Ansprache entsprechender Kapitalgeber im In- und Ausland beginnen.

Mein persönlicher Rat

Ich rate allen Unternehmen, die in den nächsten ein bis zwei Jahren Kreditfälligkeiten oder neue Finanzierungsbedarfe haben, sich rechtzeitig mit den passenden Finanzierungsoptionen zu beschäftigen und gut vernetzte Spezialisten wie Debt Advisors hinzuzuziehen, um individuelle Finanzierungskonzepte zu erarbeiten.

Es gibt in aller Regel immer eine Lösung, wenn das Problem rechtzeitig erkannt,

Ralf Ehret
enomyc
T: +49 172 7071026
Ehret@enomyc.com
enomyc.com/de

konsequent gehandelt und die Krise als Chance verstanden wird. Dazu zählt auch, die Passivseite neu zu gestalten und die Gesamtfinanzierung auf mehreren starken Finanzierungsbausteinen zu gründen. Mittelständler sollten die aktuellen Herausforderungen als Sprungbrett betrachten, um die Stabilität, Ausgewogenheit und Effizienz ihrer Passivseite zukunftsfähig zu machen.

Sieben Schritte, die jeder Unternehmer bedenken sollte

Eine erfolgreiche Refinanzierung hängt heute im Wesentlichen von diesen Punkten ab:

1. Rechtzeitig, also mindestens zwölf Monate vor anstehenden Fälligkeiten oder zusätzlichen Finanzierungsnotwendigkeiten, mit der Vorbereitung beginnen.

2. Durchführung einer sorgfältigen Analyse der bestehenden Finanzierungsstruktur und des künftigen Finanzierungsbedarfs (inklusive ausreichender Liquiditätspuffer).

3. Umfassende Aufbereitung von integrierten Finanzplanungen (Unternehmens- und Liquiditätsplanungen für die nächsten 24 Monate, Check des finanziellen Puffers in den bestehenden Finanzierungen, Prüfung von verfügbaren Sicherheiten mit entsprechenden externen Gutachten, Berechnungen von Sensitivitäten in der Unternehmensplanung u.a.).

4. Alternative Finanzierungsquellen außerhalb klassischer Bankfinanzierungen evaluieren und erster Check, ob grundsätzlich die Voraussetzungen für solche Finanzierungsoptionen bestehen.

5. Zusammenstellung eines Informationsmemorandums für die bestehenden Finanzierer und ggf. alternative oder neue potenzielle Finanzierer. Welche „Story“ liegt dem Finanzierungsantrag zugrunde? Welchen Beitrag kann der Gesellschafter leisten, um die Gesamtfinanzierung künftig zu stemmen und die finanzielle Stabilität zu stärken?

6. Prüfung der für die Finanzierungsaufgabe infrage kommender Förderprogramme auf Bundes- und/oder Landesebene.

7. Auswahl und Ansprache der bestehenden Finanzierer sowie infrage kommender neuer/alternativer Kapitalgeber und Verhandlung der entsprechenden Kreditbausteine auf Grundlage eines strukturierten Term Sheets.

Die „Party“ der langen Niedrigzinsphase ist vorbei und die Versorgung mit Liquidität durch Refinanzierungen oder gar Fresh-Money-Kredite ist für den Mittelstand zum existenziellen Problem geworden. Gastautor Ralf Ehret, Finanzexperte und Partner bei der Mittelstandsberatung enomyc, erklärt, wie die komplexe Lage mit neuen Ansätzen zur Chance wird.

TURNAROUND TIMES

by MATURUS FINANCE

Unser nächstes **Turnaround Times Breakfast,** zu dem wir Sie herzlich einladen, findet am 20.11.2025 von 09:00 Uhr – 12:00 Uhr in Stuttgart im Steigenberger Graf Zeppelin statt.

Wir freuen uns auf eine spannende Diskussion mit Ihnen zum Thema:
„Sanierung & Finanzierung im Mittelstand – ein herausforderndes Doppel!“

Anmeldung gerne unter:
www.maturus-finance.com/aktuelles/turnaround-times.html

Unsere Veranstaltungsreihe **TURNAROUND TIMES** richtet sich an professionelle Marktteilnehmer, Akteure und Dienstleister in den Bereichen Beratung, Krisenmanagement, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung, Private Equity, Banken und Finanzdienstleistung. Als Themenplattform ermöglicht sie den Teilnehmern eine schnelle und umfassende Information über aktuelle Entwicklungen in den Themengebieten Restrukturierung, Sanierung und Finanzierung.

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, freepik.com, Shutterstock.com, Röhl, Oventrop