

Herbst/Winter 2021

maturus

aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



4 SALE & LEASE BACK

Alternatives Modell liefert Baustein zur Kaufpreisfinanzierung

6 COMPANY BUILDING

Radikaler Umbau statt Schließung

10 EXPERTENMEINUNG

Branchenspezifische Einblicke in die aktuellen Handlungsfelder



OVER 200
FINTECH-STRUCTURES
SUCCESSFULLY GET GOING

**MORE ABOUT
OUR PROJECTS**



Fast wie unter dem Brennglas lässt sich erkennen, wie sich Unternehmen grundlegend umgestalten und sich für die neuen Anforderungen rüsten.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

es wird immer deutlicher, was für eine Zäsur die Corona-Pandemie für die gesamte Wirtschaft darstellt. Selbst der leichte Aufschwung seit der letzten Infektionswelle ist von Herausforderungen geprägt: Die wieder anlaufende Weltkonjunktur stieß auf Lieferketten, die noch nicht bereit waren, und auf eine internationale Containerschifffahrt, die nur mit halber Kraft fuhr. Die Folgen waren prompt zu spüren. Rapide verteuerten sich Rohstoffe wie Holz und Eisen, Vorprodukte wie Halbleiter waren plötzlich Mangelware. Die Krise ist zu einem dauerhaften Stresstest geworden und hat den Umbruch in fast allen Branchen weiter angeheizt. Fast wie unter dem Brennglas lässt sich erkennen, wie sich Unternehmen grundlegend umgestalten und sich für die neuen Anforderungen rüsten. Doch wie genau wirkt sich die Transformation auf die unterschiedlichen Branchen aus? Wir haben Experten aus unserem Netzwerk um Antworten gebeten.

Angesichts der momentanen Herausforderungslage freuen wir uns,

Unternehmen auf ihrem Weg der Erneuerung mit unseren Lösungsansätzen begleiten zu können. Mit Hanomag Aluminium Solutions und OBD Precision möchten wir Ihnen hier zwei aktuelle Beispiele näher vorstellen. Manchmal reicht es allerdings nicht mehr, Prozesse und Struktur zu optimieren. Aber selbst dann müssen nicht zwangsläufig Standorte geschlossen oder Unternehmen verkauft werden. Auch der radikale Umbau des Geschäftsmodells und der Neuaufbau des Betriebes kann eine Lösung sein. Diesen Ansatz des Company Buildings erklärt Prof. Dr. Peter Russo in seinem Gastbeitrag näher. Eine Firma in einer Zeit des Umbruchs aufzubauen erfordert strategisches Geschick und Risikobereitschaft. Nicht viele sind bereit, die Risiken zu tragen – und doch sind etwa Startups gerade heute unerlässlich. Mit ihren oftmals digitalen Ansätzen sind sie richtungsweisend für den Standort Deutschland. aboDeinauto ist eines dieser jungen Unternehmen. Wie die Berliner Mobilität neu denken und wie wir sie beim Go-to-Market unterstützen konnten – auch davon lesen Sie in diesem Heft.

Was bei der Arbeit mit jungen, aber auch mittelständischen Unternehmen immer wieder auffällt: wie limitiert die klassischen Finanzierungsoptionen oftmals sind. Die Alltagsrealität vieler Firmen passt einfach nicht mehr so recht ins gewohnte Raster klassischer Finanzierer. Doch immer mehr neue Modelle kristallisieren sich heraus. Im Interview umreist Experte Christian Alpers von Falkensteg etwa das Sale & Lease Back von Immobilien. Und Rechtsanwalt Prof. Dr. Andreas Walter von Schalast Rechtsanwälte geht in seinem Gastbeitrag näher auf die zunehmende Verknüpfung von Finanzierungen und digitaler Technologie ein.

Wir hoffen, wir können Ihnen, Ihren Mandanten, Kunden und Partnern mit dieser Ausgabe viele nützliche Impulse geben. Sprechen Sie uns bei individuellen Fragen jederzeit gern an.

Bleiben Sie gesund,

Ihr Carl-Jan von der Goltz,
Geschäftsführer

SALE & LEASE BACK

UNTERSTÜTZT RETTUNG EINES ALUMINIUMSPEZIALISTEN

Die Finoba Automotive GmbH geriet durch den Strukturwandel in der Automobilindustrie und die Corona-Krise in Schieflage. Doch durch einen engagierten Investor und mithilfe des Finanzierungsbausteins Sale & Lease Back konnte der Betrieb aus der Insolvenz übernommen werden.

Im Fall von Finoba standen zwei Standorte, in Kassel sowie Baunatal, und damit rund 380 Arbeitsplätze auf dem Spiel. Aufgrund des Strukturwandels in der Automobilbranche, eines harten Verdrängungswettbewerbs und der Corona-Krise hatte Finoba im Mai 2020 Insolvenz anmelden müssen. Unter diesen schwierigen Bedingungen wurden die Geschäfte im Verfahren durch Insolvenzverwalter Dr. Franz-Ludwig Danko fortgeführt. „Wir mussten den Geschäftsbetrieb schnellstmöglich stabilisieren und unter allen Umständen lieferfähig bleiben. Zudem mussten wir das Qualitätsniveau sichern und die Produktivität erhöhen. Dafür haben wir alles getan und konnten im Ergebnis alle wichtigen Kunden halten – die Grundvoraussetzung für eine Investorenlösung“, sagt der Insolvenzverwalter. Dass die Finoba Automotive GmbH in technologischer Hinsicht attraktiv und konkurrenzfähig war, begünstigte eine solche Lösung zusätzlich. Als aussichtsreicher Investor trat schließlich die Hanomag Aluminium Solutions

GmbH auf den Plan. Hinter ihr steht die Hanomag Lohnhärterei Gruppe – seit über 30 Jahren eine der wichtigsten deutschen Lohnhärtereien. Vom Hauptsitz in Hannover und bundesweiten Standorten aus unterstützt man Automobilindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, erneuerbare Energien und weitere Branchen.

FINANZIERUNGSFRAGE ZENTRAL FÜR INVESTOR

Die Hanomag Lohnhärterei Gruppe hatte von Anfang an großes strategisches Interesse an dem Projekt. Die beiden Finoba-Standorte stellen eine aussichtsreiche Ergänzung des Leistungsportfolios dar. Entsprechend begab sich Hanomag-Geschäftsführer Karsten Seehafer unter Vermittlung Sven Dierking, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Gehrke Econ, in die Verhandlungen. „Eine große Herausforderung bestand darin, dass sehr viele beteiligte Parteien erforderlich waren, um eine erfolgreiche Transaktion zu ermöglichen. Sie auf dem Verhandlungsweg in

angemessener Zeit zusammen zu bringen, war eine spannende Kommunikationsherausforderung“, so Dierking. Ein zentraler Erfolgsfaktor war auch die Finanzierung: Die Mittel der Gesellschafter sollten durch einen weiteren Baustein ergänzt werden. Die Hanomag Aluminium Solutions GmbH benötigte für ihr anvisiertes Engagement ein Modell, das auch in einer Distressed-Situation funktionieren würde. „Nachdem klar war, dass bestehende Finanzierer der Finoba für die Betriebsmittelfinanzierung zur Verfügung stehen würden, wurde ein Finanzierungsplan erarbeitet, der als einen wesentlichen Baustein der Kaufpreisfinanzierung die Refinanzierung des Anlagevermögens über Sale & Lease Back vorsah“, schildert Dierking. Sein Ansprechpartner bei Maturus Finance, Verkaufsleiter Heinrich Mittag, erinnert sich gut an die Anfrage: „Als Herr Dierking mit dieser perfekt zu unserem Ansatz passenden Finanzierungsanfrage auf uns zukam, war sofort klar, dass wir hier unterstützen können. Der regelmäßige Austausch mit unse-

ren Beratungspartnern führt zu diesen zielgenauen Anfragen – und somit erfreulicherweise zu schnellen, unbürokratischen Lösungen zum Wohle derer Kunden.“

WERTHALTIGE ASSETS ERMÖGLICHEN ENGAGEMENT

Durch den Verkauf der Finoba-Maschinen und deren gleichzeitiges Zurückleasen im Rahmen von Sale & Lease Back könnte nicht nur ein Teil des Kaufpreises finanziert werden: Durch das unmittelbare Zurückmieten wäre auch die ununterbrochene Nutzung der Produktionsmittel sichergestellt. Dafür mussten die Maturus-Experten allerdings zunächst die CNC-Fräsen, Drehmaschinen und anderen Produktionsanlagen zur Aluminium-Verarbeitung prüfen. „Die Herausforderungen bei dem Projekt waren ein strikter Fahrplan und ein entsprechender Zeitdruck. Doch es gab eine Hands-on-Mentalität aller Beteiligten und eine effektive Koordination durch Herrn Dierking. Dadurch liefen der Austausch von

Dokumenten, die Begutachtung der Maschinen und das Einholen von Freigaben koordiniert, verbindlich und zeitnah ab“, sagt Heinrich Mittag. Man habe gemerkt, dass alle Beteiligten das gleiche Ziel hatten – hier sollten ein Unternehmen und Arbeitsplätze gerettet werden.

Da sich die Assets im Maschinengutachten als werthaltig und auch zweitmarktfähig herausstellten, waren die Voraussetzungen für Sale & Lease Back gegeben. Nach Vertragsabschluss ging alles schnell: Innerhalb weniger Wochen stand eine Summe im unteren siebenstelligen Bereich als Baustein für die Übernahmefinanzierung bereit. Die Maschinen wurden verkauft und zugleich für mehrere Jahre zurück gemietet – nach Ende der Laufzeit würden sich Optionen wie der Rückkauf der Assets oder eine Vertragsverlängerung anbieten.

GUTE AUSSICHTEN IN DER UNTERNEHMENSGRUPPE

Durch die Rettung und Eingliederung der ehemaligen Finoba-Standorte kann die Hanomag Lohnhärterei Gruppe ihre Marktposition nun weiter ausbauen. „Hanomag hat mit

der Transaktion seine Produktvielfalt und Fertigungstiefe erweitert. Hanomag Aluminium Solutions ist künftig der Vertreter rund um das Thema Aluminium – mit den zentralen Schritten der Bearbeitung und Wärmebehandlung“, erklärt Geschäftsführer Karsten Seehafer. So können die Durchlaufzeiten in der Unternehmensgruppe optimiert, die Lieferfähigkeit nachhaltig gestärkt und die Logistikkosten gesenkt werden. „Gerade im Wandel der heutigen Zeit – E-Mobilität ersetzt Verbrenner – ist eine breitere Basis sehr wichtig. Durch die Behandlung von Strukturbauteilen bieten wir nun im Aluminiumbereich das gesamte Spektrum an“, fährt Seehafer fort. Das mittelfristige Ziel ist nun die präzise Integration der beiden Häuser in die Gruppe. Prozesse müssen optimiert und die sich bietenden Synergien konsequent ausgeschöpft werden. Die Hanomag Aluminium Solutions GmbH wird sich deshalb einerseits auf ihre Spezialisierung in der Bearbeitung und Wärmebehandlung von Aluminium-Bauteilen fokussieren – etwa für Motoren und Fahrwerke. Andererseits werden auch die Kompetenzen beim Bearbeiten von Guss- und Pressteilen aus Aluminium und Stahl weiter ausgebaut.



SVEN DIERKING

Geschäftsführer/Gesellschafter
Gehrke Econ GmbH & Co. KG
T: +49 511 70050-451
E-Mail: sven.dierking@gehrke-econ.de
www.gehrke-econ.de



DIPL.-ING. KARSTEN SEEHAFER

Geschäftsführer/Gesellschafter
Hanomag Aluminium Solutions GmbH
T: +49 511 64074-300
E-Mail: has@haertecenter.de
www.haertecenter.de



DR. FRANZ-LUDWIG DANKO

Insolvenzverwalter
Danko Insolvenzverwaltung
T: +49 69 27315612-0
E-Mail: info@danko-insolvenzverwaltung.de
www.danko-law.de



RADIKALER UMBAU STATT SCHLIESSUNG

Der Transformationsdruck auf die produzierende Industrie wächst immer mehr. Um in der Zukunft am Markt bestehen zu können, müssen Unternehmen sich teilweise massiv verändern – radikale Innovationen können dabei helfen.

Wenn ein Unternehmen die Auslastung eines Standorts oder Geschäftsbereichs in Zukunft nicht mehr gewährleisten kann, steht für viele Unternehmer häufig die Veräußerung oder gar die Schließung („Sell or Close“) auf dem Plan. Dabei gibt es eine dritte, bereits mehrfach in Deutschland erfolgreich umgesetzte Lösung: die radikale Geschäftsmodellinnovation und der anschließende Aufbau des neuen Unternehmens, das sogenannte „Company Building“.

RESTRUKTURIERUNGEN GREIFEN MITUNTER ZU KURZ

Geraten etablierte Unternehmen in eine Krise, fallen oft Begriffe wie Restrukturierung und Turnaround. Hierbei sind Kostensenkungen, Prozessverbesserungen und Mitarbeiterreduzierungen erprobte Instrumente des Krisenmanagements. Allerdings greifen diese Maßnahmen nur dann, wenn die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens auch noch zukünftig am Markt gefragt sind. Was aber, wenn absehbar ist, dass diese Produkte und Lösungen durch exogene Veränderungen keine Bedeutung mehr haben werden? Dann wird auch die Restrukturierung das Unternehmen langfristig nicht profitabler machen. Im schlimmsten Fall bewirken Maßnahmen zur Kapazitätssenkung, dass das Unternehmen

in den kommenden Jahren vom Markt verschwinden wird. Das Gleiche gilt für inkrementelle Innovationsansätze, denn auch die schrittweise Optimierung bestehender Leistungen, Produkte oder Prozesse wird nicht ausreichen.

DISRUPTIVE INNOVATIONEN ERFORDERN NEUAUSRICHTUNG

Insbesondere neue Technologien in Verbindung mit sich veränderndem Kundenverhalten beeinflussen die Nachfrageseite. Beispiele für Disruption sind der Ersatz des Mobiltelefons durch das Smartphone, der Ersatz des Röhrenfernsehers durch den Flachbildschirm oder der Ersatz des Verbrennungsmotors durch den Elektroantrieb.

Unternehmen, die in disruptiven Märkten aktiv sind, müssen resilient sein, d.h. die drohenden, radikalen Veränderungen erkennen und die Neuausrichtung aktiv vorantreiben. Auch wenn die unternehmerische Unsicherheit bei einer radikalen Veränderung recht hoch ist – schließlich kennt man den neuen Markt noch nicht –, muss diese doch frühzeitig angegangen werden. Denn schnell ist der Umstieg in ein neues Marktsegment verspielt und der Betrieb steht vor dem Aus.

DEN UMBAU ERFOLGREICH ANGEHEN

Wenn es darum geht, auf drohende Disruptionen zu antworten, fallen oft Begriffe wie „Geschäftsmodellinnovation“ oder „Company Building“. Dabei kommt es insbesondere auf drei elementare Bausteine an:

BAUSTEIN 1 EIN NEUES GESCHÄFTS- MODELL ENTWICKELN

Mit der Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells sind zwei Herausforderungen verbunden: Zum einen müssen detailliert die Intellectual Properties des bestehenden Unternehmens identifiziert werden. Hierzu zählen vor allem die vorhandenen Fertigungs-, Verfahrens- und sonstigen Technologien, aber auch die Standortinfrastruktur sowie Fähigkeiten und Fertigkeiten der Mitarbeiter. Zum anderen gilt es, Anwendungsfelder und Zukunftsindustrien für diese identifizierten Intellectual Properties zu finden. Auf Basis dieser beiden Erkenntnisse wird ein neues Geschäftsmodell entwickelt und ein belastbarer Business Case erarbeitet. Der Einsatz erprobter Methoden des Design Thinking oder die Nutzung des Business Model Canvas können dabei sehr hilfreich sein.

BAUSTEIN 2 DAS NEUE UNTERNEHMEN BAUEN, OHNE DAS ALTE ZU VERLIEREN

Im Anschluss wird das bestehende Unternehmen entweder neu ausgerichtet, ohne die vorhandenen, noch benötigten Kapazitäten zu zerstören. Oder es wird parallel zum Betrieb des Altgeschäfts eine neue Rechtseinheit geschaffen, die möglichst viele der vorhandenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernimmt. Dieses „Startup“ entwickelt sich dann aus dem alten Unternehmen heraus und stellt zusätzlich zu der vorhandenen Belegschaft neue Mitarbeiter aus den avisierten neuen Anwendungsfeldern ein.

BAUSTEIN 3 DIE FINANZIERUNG ARRANGIEREN

Der Umbau eines Unternehmens erfordert hohe Investitionssummen. Deshalb ist ein wichtiger Baustein im Rahmen des Company Buildings eine solide Finanzierungs- und Liquiditätsplanung. Da das neue Unternehmen auch mit einem Startup gleichgesetzt werden kann, stehen Banken nicht immer als Finanzierungspartner zu Verfügung. Doch es bieten sich neben klassischen Banken auch weitere Optionen. Sind beispielsweise Maschinen, Anlagen oder Immobilien vorhanden, kann eine assetbasierte Finanzierung zur Kapitalbeschaffung eingesetzt werden. Auch Private-Equity-Gesellschaften oder Family Offices kommen als Kapitalgeber in Frage. Zudem gibt es staatliche Förderprogramme, die mitunter in Anspruch genommen werden können.

Geschäftsmodellinnovation und anschließendes Company Building als Alternative zu einer Standort- oder Geschäftsbereichsschließung oder einer wenig attraktiven Veräußerung finden in letzter Zeit immer größere Beachtung. Hat ein solcher Ansatz doch sowohl einzelwirtschaftlich als auch volkswirtschaftlich gerade für den Erhalt möglichst vieler Arbeitsplätze eine enorme Bedeutung.



PROF. DR. PETER RUSSO

Geschäftsführer

The Future Factory GmbH

E-Mail: peter.russo@thefuturefactory.de

www.thefuturefactory.de

DEN WANDEL MIT PRÄZISION ANGEHEN

Die OBD Precision GmbH hat sich als Lieferant in der Automobilindustrie die Rolle eines Spezialisten erarbeitet. Doch die aktuelle Situation in der Branche und die Krisen der letzten Zeit haben dem Unternehmen zugesetzt. Deshalb unterzieht sich der Zulieferer gerade mithilfe externer Expertise und einer Finanzierung über Sale & Lease Back einer konsequenten internen Erneuerung.

„Drehen, Fräsen, Schleifen, Läppen, Verzahnen, Entgraten – in Groß- und Kleinserien und immer in hoher Präzision: Das ist es, was wir beherrschen“, sagt Michael Bölling, geschäftsführender Gesellschafter der OBD Precision GmbH. Das Unternehmen mit 240 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hat seinen Sitz in Gaildorf bei Schwäbisch Hall. Die Anfänge von OBD Precision gehen auf das Jahr 1992 zurück. Seitdem hat sich das Unternehmen zu einem hoch automatisierten Zulieferer entwickelt, der bisher hauptsächlich Komponenten für die Automobilindustrie fertigte. 60 Prozent der Produkte entstammen dem Bereich der Fahrzeuglenkung, aber auch für den E-Bike-Sektor und den Maschinen- und Anlagenbau – beispielsweise im Textilbereich – werden Spezialteile geliefert. „Unsere Kunden binden uns meist bereits in die Produktentwicklung mit ein. Dadurch

können wir Bauteile von der ersten Zeichnung über ihre fertigungstechnische Optimierung bis hin zur finalen Serienproduktion begleiten“, erklärt Bölling.

Bei der Angebotspalette achten der Geschäftsführer und sein Team bereits seit Jahren auf die Ausrichtung, was OBD Precision im derzeitigen Strukturwandel der Automobilindustrie zugutekommt. So legte der Zulieferer den Fokus stets auf die Produktion antriebsunabhängiger Komponenten mit hohen Anforderungen an Präzision und Sicherheitsklasse. „Die sogenannten A-Bauteile, die wir fertigen, erfordern von Automobilherstellern vor der Marktzulassung lange Testreihen mit Millionen von Kilometern. Dadurch sind wir für viele Kunden ein strategischer, fest gesetzter Lieferant, der nicht so leicht ersetzt werden kann“, so Bölling. Selbst während Flauten



kann das Unternehmen so weiterproduzieren, damit die OEMs ihre Lager befüllen können. Denn: In Hochphasen sind die OBD-Teile nicht selten stark nachgefragt.

VON DER TRANSFORMATION ERFASST

Doch auch die hohe Spezialisierung macht den Experten aus Gaildorf nicht immun gegen den allgemeinen Wandel in der Branche. „Wenn die Automobilhersteller ihre Produktion einstellen, schlägt das zeitverzögert natürlich auch auf uns durch.

Kommen dann noch Krisen wie die Dieselkrise 2019 oder, ganz aktuell, die Corona-Pandemie hinzu, kann es schon einmal ungemütlich werden“, sagt Bölling. So erschwerten während der Pandemie hohe Krankenstände und sogar phasenweise Betriebsschließungen die Arbeit, Ausbringung und Umsätze gerieten unter Druck, zusätzliche Kosten, etwa für Leiharbeiter, kamen hinzu. Weiter verschärft wurde die Situation zuletzt durch den weltweiten Mangel an Halbleitern, der bei vielen Fahrzeugherstellern die Bänder stillstehen lässt.

NEUSTRUKTURIERUNG AUF ALLEN EBENEN

Um die eigene Widerstandskraft zu erhöhen und sich für die Zukunft klar zu positionieren, entschloss sich das Team in Gaildorf zu einer umfassenden internen Umstrukturierung. Für dieses Projekt holte sich OBD Precision mit Stefan Müller einen erfahrenen Interimsmanager ins Haus. „Damit wir die schleichende Umsatzkrise der letzten Jahre und die aktuellen Herausforderungen überwinden, gehen wir aktuell eine ganze Reihe an Maßnahmen an: Wir schaffen mehr Transparenz und Ordnung auf der Zahlenseite, erhöhen die Stringenz im operativen Geschäft und stabilisieren die Finanzierung“, schildert CRO Müller. Zur Neustrukturierung zählten operative Konzepte über alle Abteilungen hinweg: In der Produktion gehe es beispielsweise um Prozessstabilität, stärkere Auslastung der Maschinen, Qualitätssteigerung und höhere Margen. Auf Ebene der Finanzierung sollten

daneben zusätzliche Mittel und neue Optionen erschlossen werden. „Ich habe in den letzten Jahren bereits im Rahmen unterschiedlicher Projekte mit Maturus Finance zusammengearbeitet. Der Finanzierer ist mit seinem Sale & Lease Back auch in Krisensituationen ein ‚geländegängiger Partner‘, der Entscheidungen in der nötigen Geschwindigkeit treffen kann. Deshalb lag eine Lösung über diesen Ansatz auch bei OBD Precision nahe“, sagt Müller.

Rechtlich begleitet wurde der Prozess vom Stuttgarter Restrukturierungsteam der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH um Rechtsanwalt Gunnar Müller-Henneberg. „Die coronabedingten Engpässe können sich in einem Umfeld wie dem hiesigen rasch zu bedrohlichen, insolvenzrechtlichen Problemen auswachsen, zu deren Vermeidung es auch auf Prozessgeschwindigkeit bei Finanzierungsmaßnahmen ankommt. Dort sehen wir auch einen Vorteil von Ansätzen wie Sale & Lease Back“, erläutert Müller-Henneberg.

PRÄDESTINIERTER MASCHINENPARK

Bei Maturus Finance in Hamburg war Normen Reese für das Projekt verantwortlich. „Auf die Anfrage von Herrn Müller hin haben wir uns vor allem den Maschinenpark von OBD Precision genau angeschaut, da dieser bei einem objektbasierten Ansatz wie Sale & Lease Back die entscheidende Rolle spielt: Wir kaufen wertbeständige Assets an und vermieten sie umgehend zur Nutzung an das Unternehmen zurück“, so Reese.

Also prüfte das Team die CNC-Dreh- und Fräszentren des Unternehmens. „Der Prozess lief unkompliziert und auf den Punkt ab – alle notwendigen Daten und Informationen lagen zeitnah vor, ein aktuelles Maschinengutachten war bereits vorhanden. Die freien Anlagen überzeugten schließlich durch eine hohe Werthaltigkeit und Wertbeständigkeit“, sagt Reese. Dadurch konnte bereits wenige Wochen nach der Anfrage durch OBD Precision die erste Tranche der Finanzierung ausgezahlt werden. Die verkauften CNC-Maschinen mussten dabei zu keinem Zeitpunkt den Standort verlassen – das Unternehmen mietete sie sofort für die nächsten vier Jahre zurück. Später stehen Optionen wie der Rückerwerb offen.

DEN BRANCHENFOKUS ERWEITERN

Insgesamt konnte OBD Precision durch die Sale-&-Lease-Back-Finanzierung liquide Mittel im unteren siebenstelligen Bereich für die angestoßenen Umstrukturierungsmaßnahmen freimachen. „Neben der finanziellen Stabilisierung und der operativen Restrukturierung verfolgen wir auch strategische Ansätze, die ihre Wirkung mittelfristig entfalten werden. Dazu zählt unter anderem, dass wir uns noch stärker dem Non-Automotive-Sektor öffnen“, sagt Müller. Das generelle Ziel sei es, die Ertragskraft zu steigern und das Unternehmen nachhaltig nach vorn zu bringen. Auf diesem Weg wären Finanzierungsansätze wie Sale & Lease Back eine hilfreiche Option und könnten so auch in Zukunft wieder eine Rolle spielen.



MICHAEL BÖLLING

Geschäftsführer
OBD Precision GmbH
T: +49 7971 9695-37
E-Mail: michael.boelling@obd-precision.de



STEFAN MÜLLER

Interimsmanager
CRO OBD Precision GmbH
T: +49 177 7539362



GUNNAR MÜLLER-HENNEBERG

Rechtsanwalt, Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
T: +49 711 9338 24760
E-Mail: gunnar.mueller-henneberg@luther-lawfirm.com

MEHR ZUM UNTERNEHMEN:
www.obd-precision.de

BRANCHEN-FOKUS WIRTSCHAFT & ZUKUNFT

VIELE WIRTSCHAFTSZWEIGE BEFINDEN SICH IN EINER TRANSFORMATIONSPHASE – SEI ES DURCH ENERGIE- UND KLIMAPOLITISCHE ZIELE, VERÄNDERTE WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN ODER DEN TECHNOLOGISCHEN FORTSCHRITT. SO VERSCHIEDEN DIE BRANCHEN SIND, SO UNTERSCHIEDLICH GESTALTEN SICH TEILWEISE AUCH DIE AKTUELLEN HERAUSFORDERUNGEN. EXPERTEN AUS UNSEREM NETZWERK GEBEN PRÄGNANTE EINBLICKE IN DIE BEREICHE AUTOMOTIVE, MASCHINENBAU SOWIE IN STARTUP-UNTERNEHMEN.



Bozidar Radner

Partner Financial Advisory, Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Welche Herausforderungen und Trends stehen beim Maschinenbau ganz oben auf der Agenda?

„Niemand kann die Zukunft voraussagen.

Aber Szenariodenken erlaubt uns, mögliche Entwicklungen verstehen, skizzieren und vergleichen zu können – so auch im Maschinenbau. Einen umfassenden Einblick dazu erlaubt die aktuelle Deloitte-Studie ‚Wachstumsmotor Maschinenbau – Vier Szenarien für eine erfolgreiche Zukunft in 2030‘, verfasst von Oliver Bending (Leiter Maschinenbau Practice bei Deloitte). Alle dargestellten Szenarien, getrieben durch verschiedene Einflussfaktoren wie gesellschaftliche Trends, technische Entwicklungen und Umwelteinflüsse, zeigen, dass die bestehende Situation der Branche fragil ist.

Der Maschinenbau befand sich seit März 2020 – mit kurzen Unterbrechungen – im Ausnahmezustand und erholt sich seit dem diesjährigen zwei-

ten Quartal mit zweistelligen Wachstumsraten im Auftragseingang. Dennoch haben drei lange Lockdowns an der finanziellen Substanz der Unternehmen gezehrt. Um den mittel- und langfristigen Erfolg nach dieser Corona-Sondersituation abzusichern, sind reines ‚Cost Cutting‘ und Liquiditätsmaßnahmen nicht ausreichend. Vielmehr sollten Maschinenbauer auch Themen wie Globalisierung, Resilienz, Digitalisierung und Nachhaltigkeit trotz aktuellem Aufschwung nicht vergessen. Um langfristig von der aktuell positiven Dynamik profitieren zu können, bedarf es investiver Mittel und/oder kooperativer Ansätze.

Eine erfolgreiche und nachhaltige Neuausrichtung erfordert somit ein breites Kompetenzspektrum. Unternehmen, die offen für strategische Reflektion sind und sich die notwendigen Veränderungen auch ‚leisten‘ können, haben eine große Chance, deutlich gestärkt aus der Krise hervorzugehen.“



Alexander Thieme

Associate Partner, Bridgemaker GmbH

Wie finanzieren sich aktuell Startups – gibt es neben Venture Capital überhaupt eine Fremdkapitalkultur für Startups?

„Eine Fremdkapitalkultur gibt es für Startups nur mit größeren Einschränkungen. Klassische Fremdkapitalgeber wie Banken verlangen stets Bonität und Sicherheiten: hat das Startup selbst keine Assets, die als Sicherheit hinterlegt werden können, bleibt fast nur das Privatvermögen der Gründerinnen und Gründer.“

In der Vor-Gründungsphase kommt daher fast immer Wagniskapital zum Einsatz. Hier gibt es neben Venture-Capital-Firmen oder Family Offices auch die sogenannten Inkubatoren und Acceleratoren. Diese unterstützen ein Startup nicht nur finanziell, sondern begleiten das Gründerteam auch bei der Unternehmensentwicklung, geben wertvolle Tipps und bringen ihr Netzwerk mit ein. Für Erstgründer ist das aufgrund des unternehmerischen Mehrwerts ein durchaus interessantes Modell – für erfahrene Gründer ist der relativ hohe Mitsprache-

und Gewinnanteil eher nicht attraktiv. Neben der freien Wirtschaft können Startups auch auf eines der verschiedenen staatlichen Förderprogramme zurückgreifen.

In der Gründungsphase steht Venture-Capital im Fokus. Der Grund: die beträchtlichen Summen, die in dieser Phase benötigt werden – sei es für Marketing, Produktion oder Vertrieb –, können von anderen Kapitalgebern häufig nicht gestemmt werden. Und für die risikoscheuen Banken ist diese Phase oftmals noch zu unsicher. In der Wachstumsphase kommen diese dann als potentielle Geldgeber wieder ins Spiel, vor allem, wenn das Startup eine profitable Historie vorweisen kann.

Grundsätzlich rücken bei den Startups vermehrt alternative Finanzierungsformen in den Fokus. Dazu zählen beispielsweise Factoring oder Crowdfunding. Auch objektbasierte Finanzierungsmodelle bieten, sofern Assets vorhanden sind, in allen Phasen eine Finanzierungsalternative.“



Tobias Schätzmüller

Managing Partner, Clearwater International GmbH

Welche Handlungsfelder stehen in der Automotive-Industrie aktuell im Fokus?

„Grundsätzlich haben wir derzeit drei große Handlungsfelder: die Probleme auf dem Beschaffungsmarkt, die Technologietransformation sowie den steigenden Wettbewerb mit chinesischen Firmen. Besonders akut ist die Knappheit auf dem Beschaffungsmarkt, dies insbesondere bei Halbleitern. In der Automobilindustrie ist es aufgrund der Just-in-time-Produktion unüblich, hohe Lagerbestände vorzuhalten. In der Folge kommt es zu Produktionsverschiebungen und verzögerten Anläufen. Außerdem müssen Rohstoffe zu verteuerten Konditionen eingekauft werden, so dass zusätzlich zur Planungsunsicherheit ein enormer Kostendruck auf den Unternehmen lastet.“

Darüber hinaus besteht bei OEMs und Zulieferern die Notwendigkeit zu umfangreichen Investitionen in den dringend erforderlichen Strukturwandel.

Dieser umfasst den technologischen Wandel vom Verbrenner zum E-Antrieb, die Digitalisierung in Produktion und Fahrerassistenzsystemen sowie das autonome Fahren. Um am chinesischen Markt im Wettbewerb mit lokalen Unternehmen zu bestehen, müssen deutsche Firmen ihre Marktpräsenz vor Ort ausbauen. Gleiches gilt für den europäischen Markt, auf dem man sich mit zunehmendem Wettbewerb aus Asien konfrontiert sieht. All dies erfordert eine starke Bilanz und finanzielle Ressourcen, die jedoch aufgrund verschiedener Themen der jüngeren Vergangenheit wie WLTP, Handelsstreit USA/China und COVID vielfach limitiert sind.

Zusammenfassend könnte man sagen, dass sich die Branche mit massiven Planungsunsicherheiten und Investitionsanstrengungen bei angespannter Liquidität und Kapitalisierung auseinandersetzen muss. Deshalb stehen bei uns aktuell vor allem Kapitalmaßnahmen und strategisches M&A für unsere Mandanten im Fokus.“

NEUE MOBILITÄT AGIL FINANZIERT

Das Start-up aboDeinauto steht für einen alternativen und nachhaltigen Ansatz der Pkw-Nutzung. Doch der Markt der New Mobility wächst schnell und ist bereits hart umkämpft. Für einen Blitzstart brauchten die Berliner daher eine Finanzierung, die zum Geschäftsmodell passt. So kam Asset Based Credit ins Spiel.

Alexander Thieme, CEO der Plattform aboDeinauto, hat eine Mission: den führenden Gebrauchtwagen-Abo-Anbieter Europas mit aufzubauen. Das sei besonders spannend, da das Abo-Modell gerade den Automobilmarkt erobere. „Ownership ist ein Auslaufmodell. Flexiblen und nachhaltigen Mobilitätskonzepten gehört die Zukunft. Mit unserem monatsweisen Verleih von Fahrzeugen sparen wir Ressourcen und verringern die Anzahl von Autos in Privatbesitz. Diese stehen ohnehin 90 Prozent der Zeit nur da und verbrauchen wertvollen Platz“, so der aboDeinauto-CEO. Das Start-up wurde 2020 von der Baloise Group und dem Company Builder Bridgemaker gegründet, hat seinen Sitz in Berlin und beschäftigt derzeit 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

GEBRAUCHTE ALL-INKLUSIVE ABONNIEREN

Über die Internetplattform des Start-ups können Interessenten Fahrzeuge bereits ab drei Monaten mieten – vom Kleinwagen bis zum SUV. Das Besondere dabei: Der Fokus liegt auf Gebrauchtwagen. Dadurch können den Kunden mehr Flexibilität und günstigere Konditionen angeboten werden. Außerdem beinhaltet die monatliche Rate bei aboDeinauto bereits Posten wie Reparatur, Versicherung oder Steuern. Letztlich müssen Nutzerin-

nen und Nutzer so nur noch die Tankkosten als zusätzliche Ausgabe einkalkulieren.

Zur Zielgruppe dieses Geschäftsmodells gehören vor allem Menschen, deren veränderte Lebensumstände zu neuem Mobilitätsbedarf führen – von Singles, die in die Großstadt gezogen sind, über junge Familien bis hin zu Personen, die in Rente gehen. Die Mobilitätsplattform verbindet zudem Fahrzeughändler mit Endverbraucher. „aboDeinauto bietet Händlern eine Lösung für den Einstieg in den Abo-Markt an: Wir kaufen ihnen die Fahrzeuge, die wir vermieten, ab. Dadurch bekommen freie sowie Marken-Gebrauchtwagenhändler eine zusätzliche Absatzsäule“, erklärt Thieme.

INNOVATIVES GESCHÄFTSMODELL SUCHT FINANZIERUNG

Doch selbst wenn Modelle der Shared Economy und New Mobility Antworten auf aktuelle Fragen liefern, sind sie keine Selbstläufer. Auch das Start-up aboDeinauto steht deshalb vor mancher Herausforderung. „Unser Markt entwickelt sich gerade. Da müssen wir schnell wachsen, um uns gegen den Wettbewerb zu behaupten. Wegen unseres Geschäftsmodells müssen wir dabei

schon als junges Unternehmen viele Assets in der Bilanz haben. Dafür benötigen wir frühzeitig hohe Kreditsummen – können aber noch keinen mehrjährigen Track Record vorweisen“, schildert der CEO die Situation. Für klassische Kreditgeber ist es oft schwer, solche neuen Geschäftsmodelle zu erfassen und die nötige Risikobereitschaft aufzubringen. Alexander Thieme und sein Team müssen ihre Gebrauchtwagenflotte jedoch erst einmal finanzieren, bevor sie im operativen Geschäft an die Endkundinnen und Endkunden vermietet werden kann. Wie für viele andere Start-ups, sind die Finanzierungsoptionen hier entsprechend limitiert – vor allem, da es um Fremdkapital geht.

GEBRAUCHTWAGENFLOTTE ALS KREDITSICHERHEIT

Über Lars Bresan von Maturus Finance kam allerdings der Kontakt zum Hamburger Finanzierungspartner zustande – und die Option Asset Based Credit auf das Tableau. „Bei diesem objektbasierten Ansatz vermitteln wir kurz- bis mittelfristige Kredite mit der Besonderheit, dass hier die Assets eines Unternehmens und nicht seine aktuellen Wirtschaftszahlen im Vordergrund stehen. Dadurch ist das Modell gerade für Start-ups wie aboDeinauto interessant: Sie erfüllen vielleicht nicht die Bonitätserwartungen typischer Kreditgeber, verfügen aber bereits über werthaltige Vermögensgegenstände“, sagt Bresan, Produktverantwortlicher für Asset Based Credit. Umgehend begann sein Team damit, das Berliner Start-up und seine Assets genau zu prüfen. Zur Besicherung des Kredites sollten die freien Gebrauchtwagen dienen, die sich bereits im Bestand von aboDeinauto befanden. „Wir bewerteten die Fahrzeuge anhand der Einschätzungen von aboDeinauto und des aktuellen Marktspiegels. Das gestaltete sich bereits aussichtsreich. Überzeugt haben uns letztlich auch das schlüssige und nachhaltige Gesamtkonzept des Start-ups sowie die Rückendeckung durch den Mehrheitsgesellschafter Baloise Group und die gründererfahrenen Experten von Bridgemaker“, sagt Maturus-Projektmanager Felix Liebig.

FINANZIERUNG FÜR DAS START-UP-ÖKOSystem

Bereits nach kurzer Zeit konnte grünes Licht gegeben werden: In insgesamt vier Tranchen wurde ein Kredit im niedrigen siebenstelligen Bereich arrangiert. Mithilfe dieses Asset Based Credits kann das Start-up weitere Fahrzeuge kaufen, um sie zu vermieten und sein Geschäftsmodell auszubauen. „Ohne eine Finanzierung der Flot-

INFOS ZUM UNTERNEHMEN
www.abodeinauto.de

MEHR ÜBER BRIDGEMAKER
www.bridgemaker.com



te hätten wir keine Mittel für das operative Geschäft gehabt, hätten also nicht agieren können. Doch typisch Start-up, mussten wir beweisen, dass unser Weg funktionieren kann. Wir brauchten ein Proof of Concept, und Maturus Finance war eines der wenigen Unternehmen, die uns von Anfang an mit Knowhow begleitet und uns ein maßgeschneidertes Produkt aufgesetzt haben“, so Alexander Thieme.

Das junge Unternehmen hat noch viel vor, schließlich wollen die Berliner die führende europäische Plattform für das Gebrauchtwagen-Abo aufbauen. Kürzlich wurde dazu unter anderem auch ein Branchenspezialist aus der Automobilindustrie ins Boot geholt. Alexander Thieme selbst hat derweil mit seinem Team bereits den Übergang zu einem Nachfolger eingeleitet. Denn als Associate Partner bei Bridgemaker ist es seine Aufgabe, aboDeinauto als Interim-CEO durch die Frühphase zu steuern. Nun, da der Go to Market für das Start-up soweit abgeschlossen ist, kann er sich neuen Projekten widmen und helfen, weitere Unternehmen des Start-up-Ökosystems aufzubauen. „Nach der positiven Erfahrung bei aboDeinauto werden wir beim Corporate Venture Builder Bridgemaker sicher auch bei zukünftigen Projekten auf Ansätze wie Asset Based Credit zurückkommen“, ist sich Thieme sicher.



ALEXANDER THIEME

Geschäftsführer
aboDeinauto
E-Mail: alexander.thieme@abodeinauto.de

FINANZIERUNG 3.0

SPEZIALFINANZIERUNGEN | DIGITALISIERUNG | VERNETZUNG

Auch in Deutschland schreiten Digitalisierung und Vernetzung immer weiter voran. Mittelständische Unternehmen werden von Allroundern zu Spezialisten. Dadurch steigt die Nachfrage nach spezialisierten Finanzierungen, und der Finanzierungsmix verschiebt sich von herkömmlichen hin zu skalierbaren Spezialfinanzierungsprodukten.

DIGITALISIERUNG

Der schnellere Datenfluss und die zunehmende Transparenz sorgen für eine immer größer werdende Datengrundlage, die es den Finanzierungspartnern ermöglicht, bei der Bewertung der Finanzierungsobjekte sowie der bestellten Sicherheiten an die tatsächlichen Gegebenheiten anzuknüpfen (Internet of Things). Eine wie bisher übliche Prognosebetrachtung verliert dadurch ein Stück weit an Bedeutung beziehungsweise der Prognosezeitraum kann sich erheblich verkürzen. Es entsteht eine Datengrundlage, die es den Finanzierungspartnern ermöglicht, Objekte und Sicherheiten in Echtzeit einzuschätzen. So kann immer präziser vorhergesagt werden, welches Objekt zu welcher Zeit wie oft, wie lange oder wie intensiv genutzt wird.

ASSET BASED FINANCE

Das Finanzierungsprodukt wird immer enger mit Objekt und Geschäftsmodell der Mittelständler verknüpft. Hierdurch werden Modelle getrieben, die eine dynamische Zins- und Tilgungszahlung vorsehen. Zwar sind flexible, an tatsäch-

liche Gegebenheiten geknüpfte Zinssätze in der Finanzierungspraxis schon verbreitet. Für das Ausfallrisiko ist aber weniger der Zinssatz als vielmehr die Tilgungsmodalität entscheidend. Mithilfe des Internet of Things rücken Finanzierungsprodukt und finanziertes Objekt enger zusammen und Tilgungsmodalitäten können an gewonnene Kennzahlen (KPI) geknüpft werden (Asset Based Finance).

SMART CONTRACTS UND BLOCKCHAIN

Die flexible Konditionengestaltung kann rechtlich durch Smart Contracts umgesetzt werden. Reportingpflichten, z. B. infolge von Covenants, können so automatisiert erfüllt werden. Über die Blockchain könnten Dritte, wie Versicherungsunternehmen, eingebunden werden, und der Finanzierer könnte Einsichts- und Prüfungsrechte deutlich erleichtert wahrnehmen – vorausgesetzt, diese Rechte werden durch ein zuverlässiges Informationsnetz nicht ohnehin überflüssig. Die Nutzung des Objekts oder der Sicherheiten lässt sich besser kontrollieren bei gleichzeitiger Zeit- und vor allem Kosteneinsparung.

FINANCIAL COVENANTS LITE

Financial Covenants sehen grundsätzlich Reportingpflichten vor. Asset Based Finance-Modelle kommen häufig ohne solche aus. Automatische, anlassbezogene Reportings (Incurrence Covenants)

ermöglichen die effiziente Konditionen Anpassung. Diese einfach zu überwachenden Covenants Lite scheinen den eigentlichen Zweck von Financial Covenants, die Frühindikation, eher zu erfüllen als herkömmliche Covenants.

VENTURE DEBT

In der Gründerszene ist neben Venture Capital auch die Venture-Debt-Finanzierung interessant. Rechtlich handelt es sich um klassische Darlehen, bilanziell sind sie Fremdkapital. Venture-Debt-Finanzierungen haben aber den Vorteil, dass die Anteile der Gründer nicht oder kaum verwässert werden. Ferner steigt die Eigenkapitalrendite (Leverage). Auch können Zinsausgaben als Betriebsausgaben steuerlich abgesetzt werden.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass Finanzierungsprodukte im Unternehmensbereich immer individualisierter an Kundenbedürfnisse und -möglichkeiten angepasst werden. Hierbei spielen technische Möglichkeiten eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die ein oder andere Bank tut sich noch schwer damit, mit diesem Individualisierungsgrad Schritt zu halten – gerade im Bereich der Mittelstandsfinanzierung. Durch die wachsende Anzahl an Spezialfinanzierern ist aber sichergestellt, dass nicht etwa eine Lücke entsteht, sondern die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen eher zunehmen.



PROF. DR. ANDREAS WALTER, LL. M.

Rechtsanwalt, Partner
SCHALAST Law | Tax
E-Mail: Andreas.Walter@schalast.com

MIT DER FIRMENIMMOBILIE INVESTITIONEN VORANTREIBEN

Viele Unternehmen haben derzeit mit Liquiditätsengpässen zu kämpfen: Die Coronakrise hat mitunter die Rücklagen aufgezehrt. Am Beschaffungsmarkt herrscht Materialknappheit. Und Banken sind aufgrund der rigiden Vorgaben bei der Kreditvergabe zurückhaltend. Als krisentaugliches Finanzierungsinstrument haben sich Sale & Lease Back-Transaktionen von Gewerbeimmobilien etabliert. Christian Alpers von der Beratungsgesellschaft Falkensteg erklärt, was sich dahinter verbirgt und für welche Unternehmen das Modell geeignet ist.

Was versteht man unter Sale & Lease Back von Immobilien?

Alpers: Bei diesem Finanzierungsmodell verkauft ein Unternehmen seine Betriebsimmobilie an einen Investor und mietet diese anschließend zurück. Gerade in Verwaltungsgebäuden oder Produktionshallen ist viel Kapital gebunden, das sich mit dieser Finanzierungsform freisetzen lässt. Der Verkaufserlös kann in den künftigen Geschäftsbetrieb sowie Sanierungsmaßnahmen, aber auch in Wachstum, neue Technologien oder Nachfolgeregelungen investiert werden. Sale & Lease Back (SLB) von Immobilien ist also keinesfalls ein reines Kriseninstrument, sondern für zahlreiche kapitalintensive Herausforderungen geeignet.

Was sind die Vorteile gegenüber einer klassischen Bankenfinanzierung?

Alpers: SLB greift auch dann, wenn der Verschuldungsgrad hoch ist und die Kapitaldienstfähigkeit an ihre Grenze stößt – wenn die klassische Bank also nicht als Partner zur Verfügung stehen würde. Zudem sind SLB-Prozesse mit sechs bis acht Wochen recht kurz, so dass

Betriebe die dringend benötigten liquiden Mittel vergleichsweise kurzfristig erhalten. Auch zusätzliche Sicherheiten sind nicht nötig, da das Objekt selbst die Sicherheit darstellt. Und für Unternehmer natürlich auch sehr wichtig: Das Alltagsgeschäft wird vom Verkaufsprozess nicht beeinflusst. Die Immobilie kann uneingeschränkt und ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Außerdem kann die Miete als Betriebsausgabe steuerlich geltend gemacht werden.

In welchen Branchen kann SLB eingesetzt werden?

Alpers: Grundsätzlich eignet sich SLB für alle Branchen. Bisher nutzen vor allem mittelständische Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, der Leichtmetallindustrie und Automobilzulieferer SLB, um Liquidität für Investitionen zu generieren oder auch M&A-Käufe zu finanzieren. Nun entdecken insbesondere Maschinenbauer, Kunststoffverarbeiter, Textilhersteller, Dru-

ckereien und Logistiker die finanziellen Chancen.

Gibt es gewisse Voraussetzungen, die die Immobilien erfüllen müssen?

Alpers: Vorteilhaft ist eine „Light Industrial“-Immobilie. Dabei sind Produktion mit niedriger Fertigungstiefe, Logistik, Lager und Verwaltung unter einem Dach vereint. Besonders wichtig ist aber eine flexible Nutzung der Immobilie – also sie sollte drittverwendungsfähig und nicht nur auf eine spezielle Anwendung beschränkt sein. Auch Lage, Brandschutz und ESG-Themen spielen bei der Eignung als SLB-Objekt eine Rolle. Wenn wir bei einem Mandanten feststellen, dass sich die Firmenimmobilie für SLB nicht eignet, der Maschinen- oder Fuhrpark dagegen schon, verweisen wir gern auch an unsere Netzwerkpartner wie Maturus Finance. In vielen Fällen findet sich gemeinsam eine Lösung.



CHRISTIAN ALPERS

Partner | Real Estate
Falkensteg Real Estate GmbH
E-Mail: christian.alpers@falkensteg.com
www.sale-und-lease-back.de



TURNAROUND TIMES

by MATORUS FINANCE

Eventreihe TURNAROUND TIMES

SANIERUNGSFINANZIERUNG VOR UND NACH CORONA
– WAS HAT SICH GETAN UND WO GEHT DIE REISE HIN?

**JETZT
ANMELDEN!**

21.10.2021 | 8:30-11:00 UHR

Zum Schwarzen Kameel, 5 Bognergasse | Wien, Österreich

Panel:

Andreas Draxler, Vorstand (A.B.S. Factoring AG Austria)
Dr. Stefan Hamm, Vorstand (Tyrol Equity AG)
Robert Walenta, Bereichsleiter Unternehmensfinanzierungen (Volksbank Wien AG)
Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer (Maturus Finance GmbH)

Moderation:

Jürgen Kaiser, Geschäftsführer (sarema Management & Advisory GmbH)

04.11.2021 | 8:30-11:00 UHR

Seehaus im Englischen Garten | München

Infos und Anmeldung: www.maturus.com/aktuelles/turnaround-times.html

Herausgeber:

Maturus Finance GmbH

Geschäftsführer:

Carl-Jan von der Goltz

(V.i.S.d.P.)

Christoph Kleinfeld

Kontakt Deutschland:

Maturus Finance GmbH

Brodstrangen 3-5

20457 Hamburg

T +49 40 3003936-250

F +49 40 3003936-249

info@maturus.com

www.maturus.com

Kontakt Österreich:

Maturus Finance GmbH

Zelinkagasse 10

1010 Wien

T +43 01 31011-93

F +43 01 31011-95

info@maturus.com

www.maturus.com

Konzeption, Umsetzung:

ABG Marketing GmbH

Wiener Straße 98

01219 Dresden

T +49 351 43755-11

F +49 351 43755-55

marketing@abg-partner.de

www.abg-marketing.de

Bildnachweis:

Unternehmensfotos

www.istockphoto.com

S. 8-9:

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft
OBD Precision

S. 12-13:

aboDeinauto GmbH