

maturusaktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



4 //

Trends:

**Die künftige Rolle der Banken bei
der Unternehmensfinanzierung
in Deutschland**

6 //

Praxisbeispiel:

**Sale & Lease Back als Baustein
der Übernahmefinanzierung**



Sehr geehrte Damen und Herren, wir lieben erfolgreiche Finanzierungsprojekte, bei denen wir Unternehmen in einer besonderen Situation unterstützen konnten. Bei der Zusammenarbeit mit dem österreichischen Fleisch- und Wurstwarenhersteller Schirnhofner war das der Fall: „Durch den Einsatz von Sale & Lease Back generierten wir in kurzer Zeit zusätzliche Liquidität für die Sanierungsquote und sind so wieder einen guten Schritt nach vorn gekommen“, hörten wir vom Geschäftsführer Karl Schirnhofner. Auch dem deutschen Druck- und Mediendienstleister Stürtz aus Würzburg konnten wir frische finanzielle Mittel bereitstellen. Innerhalb von drei Wochen zahlten wir für den Maschinenpark im Rahmen einer Sale & Lease Back-Finanzierung einen Kaufpreis in Höhe von 3,5 Millionen Euro aus. Das Unternehmen leaste die Maschinen direkt im Anschluss zurück – die jährlich bis zu 60 Millionen Druckwaren wurden ohne Unterbrechung weiter produziert. Das Geld benötigt der Übernehmer von Stürtz für die Ablösung der Maschinen von einem anderen Finanzierer zur Fortführung der Produktion. Nicht nur in der Sanierung kommen alternative Finanzierungsmodelle im Mittelstand immer öfter zum Einsatz. Welche Anlässe es außerdem geben kann und welche Rolle die Banken künftig bei der Unternehmensfinanzierung spielen, berichten wir in der aktuellen Ausgabe des Magazins „maturusaktuell“.

Es grüßt Sie herzlich

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter



Fleisch- und Wursthersteller Schirnhofner nutzt Sale & Lease Back für Neustart aus der Krise

Als österreichischer Fleisch- und Wursthersteller ist Schirnhofner weit über die Landesgrenzen bekannt. Bereits seit 1926 fertigt das Familienunternehmen in dritter Generation rund 600 verschiedenen Produkte. Eine der ersten und bis heute beliebtesten Wurstsorten ist dabei die Braunschweiger, die nach traditioneller Rezeptur hergestellt wird. Jährlich verarbeiten die Mitarbeiter rund 12.000 Tonnen Fleisch- und Wurstwaren, mehr als 400 Vertragsbauern beliefern Schirnhofner. Das Unternehmen steht für ein transparentes Qualitätssicherungssystem, den

partnerschaftlichen Umgang mit Kunden und Lieferanten und das Bekenntnis zu einer ethischen Lebensmittelerzeugung, die den Grundsätzen der Ökologie, der Nachhaltigkeit und der sozialen Gerechtigkeit folgt. Zu den größten Kunden von Schirnhofner zählte seit vielen Jahren die Lebensmittelkette Zielpunkt. Ab 1997 betrieb das Unternehmen eigene Filialen in Form eines Shop-in-Shop-Systems in den Supermärkten von Zielpunkt. Bis zu 1.200 Schirnhofner-Mitarbeiter arbeiteten zeitweise in mehr als 250 Zielpunkt-Filialen. Als die Pfeiffer Unternehmensgruppe



Zielpunkt übernahm, wurden diese schrittweise wieder zurückgegeben, eine weitere Belieferung mit Schirnhofers-Produkten wurde jedoch vereinbart. Aufgrund der wirtschaftlichen Probleme der Zielpunkt-Kette kam es in der Folge zu einem deutlichen Abnahmerückgang von Schirnhofers-Produkten durch Zielpunkt. Dadurch verschärfte sich auch die wirtschaftliche Situation von Schirnhofers zunehmend, trotz Versuchen, neue Absatzwege zu erschließen. Bereits im Sommer 2015 erstellte deshalb die CONSPECTRA Unternehmensberatung GmbH eine Fortführungsprognose mit entsprechenden Planungen und Maßnahmen. Durch die Insolvenz von Zielpunkt am 1. Dezember 2015 spitzte sich die Lage dramatisch zu, die Planungen waren nicht mehr zu halten. So musste Schirnhofers letztendlich am gleichen Tag ein Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung anmelden. Ende Januar 2016 gab der

Masseverwalter bekannt, dass das Unternehmen vorläufig weitergeführt werde. Am 11. Februar 2016 haben rund 600 Gläubiger – bei rund 25 Millionen Euro Passiva – den Sanierungsplan mit einer Zahlungsquote von 30 Prozent akzeptiert. Ende März 2016 wurde das Sanierungsverfahren aufgehoben und der restrukturierte Betrieb kann fortgeführt werden. Insgesamt müssen inklusive der Verfahrenskosten rund 6,8 Millionen Euro innerhalb von zwei Jahren aufgebracht werden. „Für die angestrebte Fortführung des Unternehmens musste auch die Finanzierungsstruktur neu aufgestellt werden“, berichtet Mag. Kurt Lichtkoppler, geschäftsführender Gesellschafter der CONSPECTRA Unternehmensberatung GmbH. „In dem Zusammenhang war es die größte Herausforderung, sehr kurzfristig die benötigten finanziellen Mittel für die Finanzierung der Barquote in Höhe von 10 Prozent zu beschaffen.“ Das Unternehmen war daran interessiert, im Sinne eines ausgewogenen Gesamtkonzepts eigene Mittel einzubringen. Schirnhofers verfügte über einen umfangreichen Maschinen- und Anlagenpark für die Fleisch- und Wurstherstellung, der für eine Sale & Lease Back-Finanzierung geeignet war. Da Sale & Lease Back eine reine Innenfinanzierung ist, passte dieses Modell zudem gut in den angedachten Finanzierungsmix. „Wir haben für eine mögliche Zusammenarbeit die Maturus Finance angefragt und sehr schnell ein erstes Feedback zu einer möglichen Kaufpreishöhe erhalten“, so Lichtkoppler. Nach Vertragsunterzeichnung mussten für die Umsetzung der Finanzierung noch ver-

schiedene Unterlagen, wie zum Beispiel Sicherheitenfreigaben eingereicht werden, was in Zusammenarbeit zwischen Schirnhofers, CONSPECTRA, Maturus Finance und dem Masseverwalter reibungslos funktionierte. Innerhalb weniger Wochen konnte Maturus Finance den

Kaufpreis in Höhe von zwei Millionen Euro für die gebrauchten Maschinen und Anlagen an Schirnhofers auszahlen. Die Güter wurden direkt im Anschluss vom Unternehmen zurückgeleast und konnten durchgehend weiter genutzt werden. „Durch Sale & Lease Back haben wir im Rahmen einer reinen

Innenfinanzierung schnell und flexibel zusätzliche Liquidität für die Sanierungsquote generiert“, erzählt Karl Schirnhofers, Geschäftsführer von Schirnhofers. „Wir sind mit der Sanierung auf einem guten Weg und konnten 180 Arbeitsplätze in der Region retten.“

„Es war die größte Herausforderung, sehr kurzfristig die benötigten finanziellen Mittel zu beschaffen.“



Mag. Kurt Lichtkoppler
Geschäftsführender Gesellschafter
CONSPECTRA
Unternehmensberatung GmbH
T +43 1 5486868-0
office@conspectra.at
www.conspectra.at



Karl Schirnhofers
Geschäftsführer
Schirnhofers Ges.m.b.H
T +43 3334 3131-0
F +43 3334 3131-42
office@feinkost-schirnhofers.at
www.feinkost-schirnhofers.at

Die künftige Rolle der Banken bei der Unternehmensfinanzierung in Deutschland

Das deutsche System der Unternehmensfinanzierung gilt nach wie vor als bankendominiert. Seit einigen Jahren stehen die Banken jedoch erheblich unter Druck: Sie mussten einerseits im Zuge der Finanzkrise hohe Abschreibungen vornehmen, andererseits werden ihnen aufgrund der Regularien erhebliche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquiditätsplanung gestellt. Nach Aussagen der Studie „IW-Trends 1.2016“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln zu den Entwicklungen der Unternehmensfinanzierung hierzulande kann dies dazu führen, dass die Fähigkeit der Banken zur Kreditvergabe sinkt, besonders bei der Ausgabe langfristiger und risikobehafteter Kredite. Auf beiden Seiten der Bilanz von Unternehmen lassen sich aktuelle Trends ableiten – auf der Finanzierungsseite haben Unternehmen bereits ihre Eigenkapitalquote erhöht, auf der anderen Seite den Anteil an Forde-

rungsvermögen, so die Angaben des Instituts. Das bestätigt auch Creditreform in der Marktanalyse im November 2015 zu den Eigenkapitalpolstern im deutschen Mittelstand, für die 87.000 Jahresabschlüsse von Unternehmen in den Jahren 2008 bis 2013 ausgewertet wurden. So entwickelte sich die Eigenkapitalquote deutscher Betriebe durchschnittlich von 22,3 Prozent 2008 auf 27 Prozent 2013.

Eigenkapitalquote nach Größenklassen und Branchen

Unterschiede gibt es bei den Eigenkapitalquoten nach der Größe der Unternehmen und in den einzelnen Branchen. Während kleine Betriebe bis zwei Millionen Euro Jahresumsatz mit durchschnittlich 18,2 Prozent die schwächste Quote haben, liegen mittelgroße Firmen mit einem Jahresumsatz von 25 bis 50 Millionen Euro bei 29,3 Prozent. Überboten wird dies noch von den Großunternehmen mit jährli-

chen Erlösen zwischen 50 und 250 Millionen Euro und einem Wert von 31,2 Prozent Eigenkapitalquote. Auch bei den Branchen gibt es große Unterschiede – die führenden Branchen sind die Chemie- und Kunststoffbranche mit 34,1 Prozent, gefolgt von der Grundstoffindustrie (32,1 Prozent) und der Metall- und Elektroindustrie mit einer Eigenkapitalquote von durchschnittlich 31,8 Prozent. „Schlusslicht“ sind das Baugewerbe (19,1 Prozent) und Verkehr/Logistik mit 17,7 Prozent.

Eigenmittelhinterlegung nach Kreditausfallrisiko

Höhere Eigenkapitalquoten korrespondieren mit einem leichteren Zugang zu Bankkrediten, denn eine höhere Quote bedeutet meist eine bessere Bonität und der Bankkredit hat dann ein geringeres Ausfallrisiko. Bei schlechten Bonitäten greifen hingegen bei der Kreditvergabe zunehmend die Regularisierungen der Ban-



ken. Das Kreditrisiko wird mit Hilfe von Kennzahlen in sogenannten Kredit-Ratings gemessen: Je schlechter diese Note ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls – umso mehr Eigenkapital muss die Bank für das Engagement hinterlegen. Das Kreditinstitut verlangt dafür einen Aufschlag auf den Kreditzins als Risikoprämie oder der Kredit wird ganz abgelehnt, denn auch bei Banken sind Eigenmittel nicht unbegrenzt vorhanden. Die Handlungsfähigkeit der Banken bei der Kreditvergabe wird demnach eingeschränkt, je schlechter die Bonität des Unternehmens ist. Aus Sicht einer strategischen und nachhaltigen Unternehmensführung sollten Unternehmer jedoch generell auf eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur achten, damit eine gewisse Unabhängigkeit und größtmöglicher finanzieller Spielraum gewährleistet sind. In den vergangenen Jahren ist deshalb bereits ein Trend zu einem Finanzierungsmix zu erkennen. Die Banken bleiben dabei die wichtigsten Finanziers für die meisten mittelständischen Unternehmen – ergänzend dazu kommen jedoch immer öfter alternative Modelle zum Einsatz, wie zum Beispiel Factoring, Sale & Lease Back oder Einkaufsfinanzierung.

Der Einsatz von Sale & Lease Back zur Liquiditätsgewinnung

Eine Sale & Lease Back-Finanzierung ist vor allem für maschinenlastige, produzierende Betriebe eine Möglichkeit der schnellen Liquiditätsbeschaffung. Oft sind in den Werkhallen erhebliche liquide Mittel in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen gebunden, die mittels Sale & Lease Back gehoben werden können. Das Besondere bei diesem Finanzierungsmodell

ist, dass die Bonität des Unternehmens nicht entscheidend ist. Vielmehr wird hier auf die Assets abgestellt – diese müssen mobil, werthaltig, langlebig und zweitmarktfähig sein. Gerade die andere Herangehensweise hinsichtlich der Einschätzung eines Finanzierungsengagements machen die Einsatzmöglichkeiten von Sale & Lease Back so vielseitig. Immer wieder gibt es im Unternehmen Anlässe, wo schnell und flexibel Liquidität benötigt wird. Dazu gehören zum Beispiel Restrukturierungen von Betrieben, die Ablösung von Bankverbindlichkeiten oder anderen bestehenden Finanzierungsformen, wie Mezzanine oder Minibonds. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern oder generell als Finanzierung einer Nachfolgeregelung kommt Sale & Lease Back häufig zum Einsatz. Sogar in der Insolvenz funktioniert das Modell – für die Finanzierung des Insolvenzplans oder die Vorfinanzierung von Aufträgen beim Neustart.

Für folgende Branchen ist Sale & Lease Back geeignet:

- Metallverarbeitung (Automobilzulieferer, Maschinen- und Anlagenbau etc.)
- Kunststoffverarbeitung (Automobilzulieferer, Hersteller weißer Ware etc.)
- Holzverarbeitung (Möbelbau, Instrumentenbau, Sägewerke etc.)
- Hoch-, Tief- und Straßenbau
- Lebensmittelverarbeitung (Hersteller von TK-Kost, Fleischwaren, Süßwaren, Großbäckereien etc.)
- Getränkeherstellung
- Textilindustrie (Webereien, Spinnereien, Wirkereien etc.)
- Land- und Forstwirtschaft
- Druckereien
- Speditionsgewerbe

Ablauf und Einsatz der Finanzierung

Eine erste Einschätzung zur Höhe des möglichen Kaufpreises kann sofort mithilfe eines detaillierten Leasing- und Anlagenspiegels gegeben werden. Durchführbar sind einzelne Ticketgrößen von 300.000 Euro bis 10 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korreliert in der Regel mit Umsatzgrößen zwischen 5 Millionen Euro bis 150 Millionen Euro Jahresumsatz. Eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine Finanzierung ist, dass es sich nicht um Einzelmaschinen handelt, sondern immer ein Maschinen- oder Anlagenpark vorhanden sein sollte. Sind ausreichend werthaltige Assets verfügbar, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens und die Abgabe eines indikativen Angebots. Nach Bestätigung des Angebots durch das Unternehmen erfolgt eine gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort, welches die Basis des Sale & Lease Back-Vertrags bildet. Anschließend kauft Maturus Finance die Maschinen und Anlagen an und zahlt den Kaufpreis direkt auf das Geschäftskonto aus. Die frische Liquidität ist sofort und ohne Einschränkungen verfügbar. Das Unternehmen leaset die Assets einfach zurück, alle Güter können ohne Pause weiter genutzt werden – es entstehen so keinerlei Beschränkungen in der Produktion. Die vereinbarten Leasingraten werden in der Regel fortlaufend erwirtschaftet. Das rechtliche und wirtschaftliche Eigentum geht auf den Leasinggeber über, hier gibt es die Möglichkeit der Teil- oder Vollamortisation. Ein zusätzlicher Effekt sind eine Bilanzverkürzung beim Unternehmen und gegebenenfalls ein außerordentlicher Ertrag. Außerdem gibt es oft eine Hebelwirkung für weitere Finanzierungen und Geldgeber, die dann ebenfalls „mit ins Boot gehen“ und das Unternehmen begleiten.

Vorteile auf einen Blick

- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Liquiditätsbeschaffung für Sondersituationen, zum Beispiel Unternehmenserwerb, Nachfolge, Restrukturierung, Neustart aus der Insolvenz
- Schaffen unternehmerischer Spielräume
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Generierung außerordentlicher Erträge beim Heben stiller Reserven
- Steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Direkte Weiternutzung der Maschinen nach dem Verkauf ohne Unterbrechung der Produktion
- Keine Covenants
- Gegebenenfalls „Hebelfunktion“ für weitere Finanzierungen



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
T +49 40 3003936-250
F +49 40 3003936-249
goltz@maturus.com
www.maturus.com



Praxisbeispiel: Sale & Lease Back als Baustein der Übernahmefinanzierung

Rund 240 Mitarbeiter der Stürtz GmbH können aufatmen: Das Unternehmen ist endlich aus der Insolvenz. Das vormalig als Universitätsdruckerei H. Stürtz AG bekannte Unternehmen wurde bereits im Jahre 1830 gegründet und galt seitdem als einer der besten Druck- und Medienstleister deutschlandweit – sowie als eine der leistungsfähigsten Buchbindeereien in Europa. Ab 2004 gehörte Stürtz dem deutsch-niederländischen Druckereikonsortium Euradius mit Sitz im niederländischen Meppel an. Mittelständische bis hin zu weltmarktführenden Verlagen und Unternehmen unterschiedlicher Branchen arbeiten seit Jahren – bis zu Jahrzehnten – mit der Druckerei zusammen und erhalten anspruchsvolle Druckprodukte. Die bis zu 60 Millionen Waren, die in unterschiedlichen Formaten, Auflagen und Weiterverarbeitungsvarianten am Standort in Würzburg her-

gestellt werden, reichen von Hardcover- und Softcover-Büchern über Kataloge und katalogähnliche Produkte, Magazine, Zeitschriften, Verzeichnisse, Kalender bis hin zu Verkaufsliteratur und Bedienungs- oder Montageanleitungen. Mit einem Jahresumsatz im Jahr 2015 von rund 52 Millionen Euro zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in Deutschland. Dabei befinden sich alle Leistungen, die das Unternehmen abbildet, unter einem Dach: vom Vertrieb über die Kalkulation und die Druckvorstufe, dem Bogen- und Rollenoffsetdruck bis hin zur Weiterverarbeitung und Logistik.

Liquiditätsprobleme verursachten Insolvenz

Seit mehreren Jahren befand sich das Unternehmen jedoch in einer finanziellen Schieflage. Durch die Insolvenz des Euradius-Konzerns erfolgte am 31. Januar 2013



der erste Antrag auf Insolvenz beim Amtsgericht Würzburg. Das Unternehmen wurde kurz darauf an den ehemaligen Gesellschafterkreis veräußert. Die Gründung der Phoenix Print GmbH im April 2015 erfolgte aus der Fusion der Firmen Stürtz und Himmer AG aus Augsburg. Doch die Fusion scheiterte – nun stand auch Phoenix Print kurz vor der Insolvenz. Trotz Restrukturierungsplan sahen sich die maßgeblichen Gesellschafter nicht in der Lage, die Liquidität der Stürtz GmbH zu gewährleisten. Altverbindlichkeiten sowie unerwartete operative Belastungen führten zu Liquiditätsproblemen, sodass Ende September 2015 ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet wurde. „Die Sanierung erfolgte unter Geschäftsführerin Ramona Weiß-Weber, dem Sachwalter Matthias Reinel von der HWR Insolvenzverwaltung, der Kanzlei Schultze & Braun

sowie der Unternehmensberatung K&H Business Partner GmbH“, erklärt Uwe Köstens, geschäftsführender Gesellschafter der K&H Business Partner GmbH. Nach nur drei Wochen hat das Beratungsunternehmen einen umfangreichen Business Plan sowie das Sanierungskonzept erstellt. Parallel wurde der M&A-Prozess durchgeführt und die kaufmännische Leitungsebene von Phoenix unterstützt. „Dank der Kompromissbereitschaft von Gläubigern, der Belegschaft, dem Kauf des Unternehmens durch die Solvesta AG sowie unterstützenden Finanzierern konnte die Insolvenz abgewendet werden. Als Zeichen für den Neuanfang erhielt die Druckerei den Namen ‚Stürtz‘ zurück“, erläutert Köstens weiter. Um Phoenix Print nachhaltig zu sanieren, war der Verkauf unabdingbar. „Die guten wirtschaftlichen Perspektiven, die Leistungsfähigkeit sowie das Engagement der Mitarbeiter des Unternehmens haben uns überzeugt“, begründet Dr. Patrik Fahlenbach, Vorstandsvorsitzender der neuen Eigentümerin, Solvesta AG, den Erwerb des Unternehmens. Die börsennotierte Investment-Gesellschaft ist spezialisiert auf den Kauf mittelständischer Unternehmen aus der Insolvenz. „Für eine nachhaltige Sanierung war zudem eine Umstrukturierung des Unternehmens unerlässlich. Die operativen und kaufmännischen Bereiche wurden neu aufgestellt, Personal abgebaut und der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr plangemäß auf 65 Prozent reduziert. Der Fokus liegt nun insbesondere auf der Produktion hochwertiger Produkte, den Kernkompetenzen und der Kernkundschaft“, konkretisiert Fahlenbach die Neuausrichtung.

Frische Liquidität gesichert

Für diesen Prozess wurden weitere finanzielle Mittel benötigt. Neben einer finanziellen Unterstützung der Sparkasse, verschaffte Maturus Finance im Rahmen einer Sale & Lease Back-Finanzierung dem Übernehmer die dringend benötigte Liquidität für die Ablösung der Maschinen. „Maturus Finance legt den Fokus auf den Kauf gebrauchter Assets und ermöglicht

damit eine reine Innenfinanzierung. Da die Druckerei Stürtz über einen werthaltigen Maschinenpark verfügt und wir seit Jahren mit Maturus Finance erfolgreich zusammenarbeiten, bot sich diese Kooperation an“, so Fahlenbach weiter. Solvesta fragte gleich zu Beginn des Prozesses bei Maturus Finance an und erhielt nach einer ersten Bewertung des Anlagevermögens sehr schnell ein indikatives Kaufangebot auf Basis des vorliegenden Insolvenz-Maschinengutachtens. Nachdem der Vertrag unterzeichnet und verschiedene Unterlagen eingereicht wurden, zahlte Maturus Finance den Kaufpreis innerhalb von drei Wochen direkt auf das Geschäfts-

konto aus. Anschließend leaste Stürtz Zug um Zug gegen Freigabe die Maschinen zurück, sodass der Produktionsablauf des Unternehmens nicht gestört wurde. „Dank der Innenfinanzierung konnten wir flexibel, schnell und bankenunabhängig Liquidität generieren,

damit den Erwerb abschließen und endlich die Insolvenz hinter uns lassen. Nun können wir uns ungebremst der nachhaltigen Sanierung und Neupositionierung des Unternehmens widmen. Dadurch, dass uns in den vergangenen Monaten der Großteil unserer Kundschaft treu blieb, befindet sich die Druckerei auf einem guten Weg, die gesetzten Ziele auch zu erreichen.“

„Für eine nachhaltige Sanierung war die Umstrukturierung des Unternehmens unerlässlich.“



Dr. Patrik Fahlenbach

Vorstand
Solvesta AG
T +49 89 5526689-0
info@solvesta.eu
www.solvesta.eu



Uwe Köstens

Geschäftsführender Gesellschafter
K&H Business Partner GmbH
T +49 40 300359-53
koestens@business-partner.de
www.business-partner.de

Veranstaltungsübersicht 2016

17. Jahreskongress Insolvenzrecht

26./27. Mai 2016, Potsdam

Kongresshotel Potsdam am Templiner See

ARS Jahrestagung

„Alternative Unternehmensfinanzierung“

6./7. Juni 2016, Wien

ARS Seminarzentrum

6. Grazer Forum Unternehmenssanierung

„Das Sanierungskonzept“

8. Juni 2016, Graz

Veranstaltungszentrum SCHLOSSBERG

5. Deutscher Gläubigerkongress

„Erfolgreich Scheitern – vom Flop wieder an die Spitze“

15./16. Juni 2016, Köln

Hotel Pullman Cologne

ARS Jahrestagung

„Unternehmenssanierung und -restrukturierung“

15. September 2016, Wien

ARS Seminarzentrum

Ihre Kontaktaufnahme

Sie sind Unternehmer und suchen zusätzliche Möglichkeiten der Finanzierung? Sie sind Berater und suchen kompetente und zuverlässige Finanzierungspartner für Ihre Mandanten?

Sprechen Sie uns gerne an und vereinbaren ein erstes Telefonat oder einen persönlichen Termin mit unseren Mitarbeitern:
Telefon +49 40 3003936-250

Oder senden Sie das Fax zurück: +49 40 3003936-249

Ich wünsche einen Austausch zu den Möglichkeiten einer Zusammenarbeit.

Bitte rufen sie mich zurück, um einen persönlichen Termin zu vereinbaren.

Bitte senden Sie mir weitere Informationsunterlagen zum Thema Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen zur Liquiditätsgewinnung zu.

Name

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Herausgeber:

Maturus Finance GmbH

Geschäftsführer:

Carl-Jan von der Goltz

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

Christoph Kleinfeld

Kontakt Deutschland:

Maturus Finance GmbH

Brodtschangen 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

c/o Kanzlei Hasch & Partner

Zelinkagasse 10

1010 Wien

T +43 1 5321270

F +43 1 5321270-230

wien@hasch.eu

Konzeption und Umsetzung:

ABG Marketing GmbH & Co. KG

Wiener Straße 98

01219 Dresden

T +49 351 43755-11

F +49 351 43755-55

marketing@abg-partner.de

www.abg-partner.de

Bildnachweis:

Unternehmensfotos

www.dreamstime.com

Stürtz AG