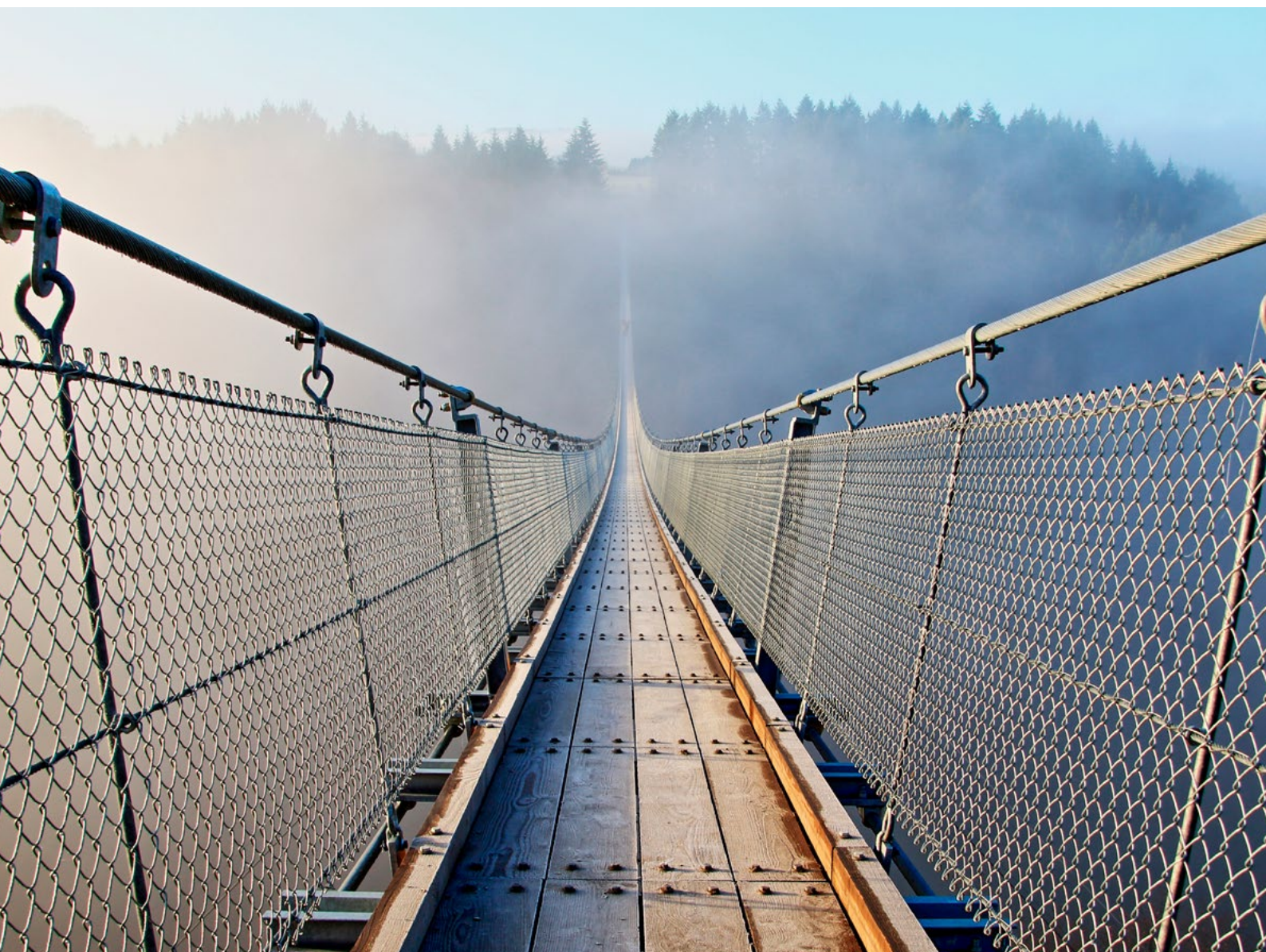


Sommer 2023

maturus

aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



6 EXPERTEN- MEINUNG

Quo vadis
Wirtschaftsstandort
Deutschland

10 AUS DER PRAXIS

Wachstumsfinanzierung
für Aeromaritime
Systembau

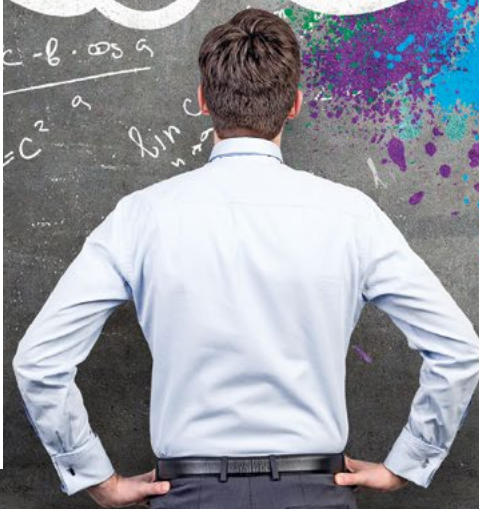
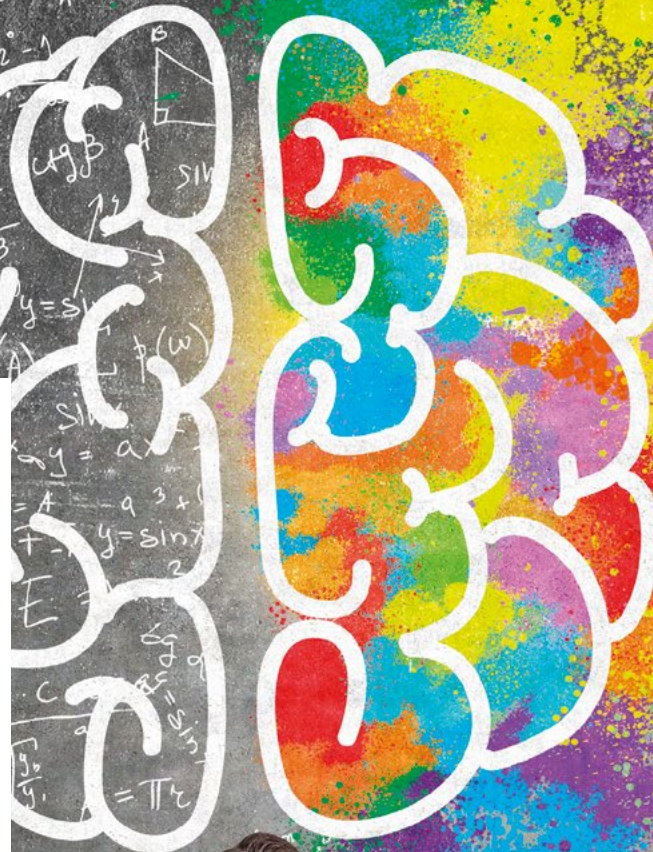
14 INTERVIEW

Venture Debt als
Mangelware und
Alternativen

Von Anwälte bis Bilanz

Als Wirtschaftskanzlei mit eigener Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Steuerberatung stellen wir uns jeder wirtschaftlichen sowie juristischen Herausforderung. Mit unserer fachübergreifenden Kompetenz unterstützen wir Sie bei der Entwicklung und Umsetzung von wirtschaftlich optimalen und auf die Situation des Unternehmens zugeschnittenen Gesamtkonzepten.

Aderhold



Aderhold

Dortmund
Westalentower
Westfalendamm 87
44141 Dortmund
+49 (0)231 42 777-100

Düsseldorf
Hafen
Speditionstraße 23
40221 Düsseldorf
+49 (0)211 447 33-0

Leipzig
Aderholdhaus
Reichsstraße 15
04109 Leipzig
+49 (0)341 44 924-0

Berlin
Wilmsdorf
Mommssenstraße 5
10629 Berlin
+49 (0)30 88 720-647

Frankfurt am Main
Westend-Süd
Bockenheimer Landstraße 101
60325 Frankfurt am Main
+49 (0)69 240 030-000

Köln
KölnTurm
Im Mediapark 8
50670 Köln
+49 (0)221 933 12-0

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die deutsche Wirtschaft verharrt weiter im Krisenzustand. Egal, ob es um die anhaltende Problematik der Energiekosten geht, den Ukraine Krieg, den Konflikt des Westens mit China, den immer stärker ins Kontor schlagenden Fachkräfte- und Personalmangel, den Druck durch Energiewende und Digitalisierung – viele KMU ächzen vor Anspannung. Plötzlich aus der Welt verschwinden werden diese Herausforderungen auch 2023 nicht, das haben über drei Jahre im Zeichen der Dauerkrise gezeigt.

Gerade die Frage der Finanzierung ist für Mittelständler heute ein heikles Thema. Während die EZB weiter mit Zinserhöhungen versucht gegen die Inflation anzuschwimmen, sehen manche Beobachter aufgrund spektakulärer Fälle wie der Credit Suisse bereits eine erneute Finanzkrise aufziehen. Wie wird sich die Lage hier für KMU in nächster Zeit entwickeln? Wir wollten es genauer wissen und haben für das vorliegende maturus aktuell Branchenexperten aus unserem Netzwerk um ihre Einschätzung gebeten. Von ihnen erfahren Sie mehr über die Entwicklung in den Bereichen M&A, Unternehmensberatung, Private Equity und alternative Finanzierung. Doch nicht nur von den etablierten Mittelständlern fordern diese Zeiten viel ab – vor allem Start-ups stehen unter Druck. Einerseits werden ihre Ideen und Neuentwicklungen händeringend für eine erfolgreiche Transformation benötigt. Andererseits sind viele gerade in Sachen Wachstumsfinanzierung hierzulande chronisch unterversorgt. Venture Debt beispielsweise bleibt Mangelware. Weshalb das so ist und welche Alternativen sich in der Start-up-Finanzierung bieten, dem gehen wir in einem Experteninterview nach.

Natürlich gibt es dieser Tage auch unternehmerische Erfolgsgeschichten. Wir erleben bei unserer Arbeit als Finanzierer immer wieder hautnah, wie sich KMU entschlossen den Herausforderungen stellen und sich mit Ideen und kreativen Ansätzen anpassen und neu erfinden. Lernen Sie in unseren Praxisfällen etwa einen traditionsreichen Automobilzulieferer kennen – und die Maßnahmen, mit denen er sich Stück für Stück der E-Mobilität öffnet. Wir möchten Ihnen zudem einen unserer langjährigen Partner vorstellen. Der Investor hat es sich zur Aufgabe gemacht, immer



Viele Unternehmen sind in Sachen Wachstumsfinanzierung chronisch unterversorgt.

wieder Unternehmen aus der Insolvenz zu retten, sie zu transformieren und ihnen so den erfolgreichen Wiedereinstieg am Markt zu ermöglichen. Unser dritter Praxisfall erzählt die Geschichte eines Anbieters für maritime Kommunikation: Wie er es geschafft hat, sich einen internationalen Ruf zu erarbeiten und einen Wachstumsschub geschickt mit einer objektbasierten Finanzierung realisieren konnte.

Auch unser Team können Sie in diesem maturus aktuell wieder ein Stück näher kennenlernen: Unser Vertriebsleiter stellt sich im Interview vor. Nun wünsche ich Ihnen eine angenehme und bereichernde Lektüre. Sollten Sie zu einem der Themen nähere Fragen haben, wenden Sie sich jederzeit gern an unsere Experten.

Herzlichst

Ihr Carl-Jan von der Goltz,
Geschäftsführer



INVESTOR AUF RETTUNGSMISSION

Die Restart AG hat eine Mission: Als Investor kauft sie insolvente Unternehmen und verhilft ihnen durch konsequente Restrukturierung zu einer zweiten Chance am Markt. Spezialisiert hat sie sich dabei auf die Segmente Kunststoff und Automotive. Um für diese Aufgabe den nötigen finanziellen Gestaltungsspielraum zu haben, greift das Unternehmen seit vielen Jahren auf alternative Ansätze wie Sale & Lease Back zurück.

Markus Hüter, Geschäftsführer der Restart AG, ist bereits mehr als 25 Jahre im Bereich Automotive aktiv. Anfangs einem eigenen Produktionsunternehmen vorstehend, hat er sich 2011 ganz auf Übernahmen und Restrukturierungen anderer Betriebe spezialisiert. In den 12 Jahren bis heute hat er für die Restart AG weit über 20 Unternehmensbeteiligungen initiiert. Der Investor erwirbt hauptsächlich Unternehmen aus Insolvenzen oder anderen Krisenlagen sowie aus Altersnachfolgen. Markus Hüter ist dabei in der gesamten DACH-Re-

gion aktiv. Sein Credo: „Auch aus einer Insolvenz lässt sich wieder ein gut funktionierendes Unternehmen machen, Sie müssen nur die Gründe für die Krise kennen und sie abstellen. Ein Krisenfall ist nur dann nicht mehr zu retten, wenn das Geschäftsmodell abgelaufen ist.“ Weil es dem Investor um die Aktualität der Produkte und Geschäftsansätze geht, hat er sich auf Kunststoffe, vorrangig im Automotive-Sektor, spezialisiert. Genauer gesagt, auf Sichtteile mit hohem optischen Anspruch. „Im Interieur eines Automobils ist es gleich, welcher Antriebsstrang sich darunter befindet – ob Verbrenner oder künftig nur noch ein E-Antrieb. Etwas salopp ausgedrückt: Wir fokussieren uns auf Dinge, die die Welt auch morgen noch braucht“, so Markus Hüter.

PRAGMATISCHER ANSATZ – GERADE IN DER FINANZIERUNG

Wie der Investor arbeitet, zeigt das Beispiel des Thüringer Automobilzulieferers Sonnplast Solutions, eine

Übernahme aus dem Jahr 2020. Das ursprüngliche Unternehmen hatte drei Standorte und verfügte über kein einheitliches ERP-System zur Ressourcenplanung. Hier wurden Aufträge angenommen, für die der Betrieb technisch nicht ausgestattet war und die entsprechend nicht zuverlässig abgearbeitet werden konnten. Die Krise war somit vorprogrammiert. Der Investor kaufte das Unternehmen vom Insolvenzverwalter und stellte die Auftragsstruktur des Betriebes vollständig um. Die Umsätze wurden von 35 Millionen auf 20 Millionen Euro herunterskaliert – es wurde nur noch das angenommen, was auch umgesetzt werden konnte. Der Ansatz fruchtete, heute ist die Firma ein funktionierender Betrieb, der sein Geschäftsfeld sogar wieder erweitern kann.

Bei dem Kauf aus der Insolvenz stützte sich die Restart AG auch auf das Finanzierungsmodell Sale & Lease Back, da das Unternehmen über einen Maschinenpark an Kunststoffspritzgießmaschinen verfügte.



Auch aus einer Insolvenz lässt sich wieder ein gut funktionierendes Unternehmen machen, Sie müssen nur die Gründe für die Krise kennen und sie abstellen.

Diese wurden verkauft und unmittelbar zur weiteren Nutzung wieder zurück geleast. Somit stand kurzfristig ein Volumen von 2,5 Millionen Euro zur Verfügung, während die Maschinen am Standort verblieben und die Produktionsprozesse wie gewohnt weiterlaufen konnten. „Für ein insolventes Unternehmen einen Bankkredit zu bekommen, ist wegen seines ungenügenden Ratings fast aussichtslos. Und wenn es doch gelingt, dann muss in der Regel mehr als das Doppelte des Darlehenswertes an Sicherheiten hinterlegt werden. Ein Spezialfinanzierer wie Maturus Finance bewertet dagegen statt der insolventen Firma nur ihren Maschinenpark und betrachtet die weitere Planung“, sagt Hüter, der mittlerweile vollständig bankenfrei arbeitet.

PROZESSE NICHT JEDES MAL NEU DISKUTIEREN

Der Kontakt des Serien-Investors zum objektbasierten Finanzierer besteht seit 2007. Die beiden Partner blicken mittlerweile auf acht gemeinsame Projekte zurück.

„Durch die lange Zusammenarbeit und den intensiven persönlichen Kontakt mit Herrn Hüter haben wir sehr kurze Handlungs- und Entscheidungswege auf beiden Seiten. Der größte Vorteil, der sich daraus für alle ergibt, ist meines Erachtens die Verlässlichkeit der Abläufe und somit auch die weitreichende Planungssicherheit“, sagt Normen Reese. Er ist Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance und betreut die Restart AG bereits seit langem. Der effiziente Workflow ist auch für den Investor ein wichtiges Argument für die fortgesetzte Kooperation mit dem objektbasierten Finanzierer. „Wir haben gemeinsame Strukturen und Abläufe etabliert und müssen den Prozess nicht jedes Mal neu diskutieren. Alles läuft schnell und schlank ab. Länger als sechs, maximal acht Wochen dauert der Finanzierungsprozess bei keinem der Projekte“, erklärt Markus Hüter.

Sein bisher erfolgreichstes Projekt sei die Übernahme der E.I.S. Aircraft GmbH gewesen. Der Hersteller von Flugzeugkabinenteilen hatte strukturelle Defizite und war durch die strauchelnde Luftfahrtbranche während der Corona-Pandemie schließlich in die Insolvenz geraten. Auch bei dieser Akquisition konnte der Investor auf eine objektbasierte Finanzierung setzen, das Unternehmen erwerben und neu aufstellen. „E.I.S. Aircraft hatte früher zu große Personal- und Managementkapazitäten bei zu wenig Umsatz. Wir haben in der Restrukturierung alle internen Abläufe optimiert, einen Standort geschlossen und die Personalstruktur sozial verträglich

angepasst“, so Markus Hüter. Mittlerweile befindet sich die Luftfahrt wieder im Aufwind, davon profitiert auch die E.I.S. Aircraft GmbH. Zusammen mit den erfolgten Eingriffen hätte der Umsatz des Unternehmens pro Kopf so mittlerweile fast verdoppelt werden können, wie Markus Hüter erklärt.

Erst kürzlich wurde der Investor erneut durch einen Sale & Lease Back unterstützt: Die Übernahme eines Kunststoffverarbeiters in der Automotive-Branche mit einem Umsatz von 40 Millionen Euro konnte im März 2023 abgeschlossen werden. Weitere Kooperationen sind bereits in Planung, denn: „Die Finanzierung über Sale & Lease Back ist für unsere Arbeit schlicht alternativlos, deshalb wird der Ansatz auch bei künftigen Akquisitionen immer wieder eine Rolle spielen.“



MARKUS HÜTER

Geschäftsführer Restart AG

M: +49 172 69 148 46

E-Mail: markus.hueter@restart-ag.com

www.restart-ag.com

QUO VADIS WIRTSCHAFTS- STANDORT DEUTSCHLAND?

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, Merger & Acquisitions, Finanzierung und Strategie um ihre Einschätzungen gebeten.

Wir erleben derzeit multiple Schocks mit fortgesetzten erheblichen Risiken. Der russische Angriffskrieg mit seinen energiewirtschaftlichen Verwerfungen, die Turbulenzen in den globalen Lieferketten, inflationsbedingte Preisspiralen und die gerade erst abgeklungene Pandemie stellen die Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Hinzu kommen noch die strategischen Dauerbrenner wie die digitale Transformation der Geschäftsmodelle, der wachsende regulatorische Druck in Folge der Klimakrise und der in Teilen bereits kritische Fachkräftemangel. Kurz: Es brennt an allen Enden. Dennoch bleibe ich optimistisch. Krisen sind Stresstests und bieten Unternehmen die Chance, Neues zu lernen, ihre Prozesse zu verbessern und Speck abzuwerfen, um sich für die Zukunft krisenfester aufzustellen. Mein Eindruck ist, der deutsche Mittelstand ist insgesamt nach wie vor in der Lage, Krisen erfolgreich zu bewältigen. Durch unsere Arbeit als Holding mit einem breiten Portfolio an mittelständischen Unternehmen sehen wir tagtäglich, wo in den KMU der Schuh besonders drückt. Es geht häufig vor allem darum, die Management-Teams der Unternehmen bei der Priorisierung der

Maßnahmen zu unterstützen. Bei so vielen Themen können sie nicht alles gleichzeitig angehen. Darüber hinaus müssen bei vielen Mittelständlern alle finanz- und betriebswirtschaftlichen Hebel genutzt werden, um existenzgefährdende Bedrohungen abzuwehren. Und schließlich ist das offene Gespräch mit den Stakeholdern heute besonders essenziell. Denn nur wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen, kommt man durch solche Zeiten. Mein Eindruck ist, wir sind auf gutem Weg, auch wenn noch erhebliche Brocken vor uns liegen. Es leiden allerdings nicht alle Unternehmen gleichermaßen unter den vielen derzeitigen Krisen. Richten wir den Blick auf einzelne Bereiche, ergeben sich teils deutliche Unterschiede. Besonders hart sind natürlich die energieintensiven Branchen betroffen, zumal die in Aussicht gestellten staatlichen Hilfen spät – für manche zu spät – kommen und die Bürokratie noch zusätzlich

Arbeit macht. Aber Verwerfungen gibt es auch in den indirekt betroffenen Branchen. Sie trifft die Kostensteigerungswelle zwar später, aber nicht unbedingt weniger heftig. Gesamtwirtschaftlich müssen wir aufpassen, dass sich nicht jeder auf Kosten des anderen entlastet und sich die Wellen nicht immer weiter aufschaukeln, sonst driftet die Inflation ins Extreme. Wenn wir den Blick auf den Private-Equity-Markt richten, dann geht es den Investoren im Grunde genauso wie ihren Unternehmen. Bei ruhiger See ist es einfach, Kurs zu halten und seine Ziele zu erreichen. Jetzt ist es stürmisch und viele Parameter schwanken wie Boote durch die Wellentäler. Jetzt zeigt sich, welche Werte wirklich Bestand haben und welche vielleicht vielversprechend, aber im Kern zu instabil und riskant sind. Damit unternehmerisch klug umzugehen, ist eine Herausforderung, der wir uns alle stellen müssen.

YORCK H. RICHTER

Vorstand
Kairos Industries AG



Private Equity



PHILIPPE PISCAL

Partner bei
Dr. Wieselhuber & Partner

Merger & Acquisitions

Wir hören heute oft von der „Stapelkrise“, in der die Wirtschaft steckt. Statt wie früher zeitlich getrennte Krisen nacheinander zu durchleben, überlappen sich diese heute zunehmend: Die Zulieferkrise trifft auf die geopolitischen Spannungen, der Ukraine-Krieg löst zeitgleich die Energiekrise aus, mit der China-Taiwan-Konfrontation steht womöglich bereits die nächste Krise bevor. In Deutschland sind bisher besonders energieintensive Unternehmen davon betroffen. Die Insolvenzzahlen erhöhen sich seit letztem Herbst sukzessive – gerade bei Metallerzeugern, Papierherstellern oder Automotive-Zulieferern.

Im Bereich M&A – und das beobachten sowohl unsere Experten auf der Käufer- als auch auf der Verkäuferseite – hat eine De-Globalisierung eingesetzt. Die viel zitierte „Zeitenwende“ ist auch bei den Unternehmenstransaktionen zu spüren: Der asiatische Käufermarkt ist stark rückläufig und auch Länder wie Indien investieren immer weniger in deutsche Unternehmen – hingegen dürften der Einfluss US-amerikanischer Käufer und auch Transaktionen innerhalb Europas zunehmen. Gründe für das geringere Interesse vieler Investoren sind die hohen Energiekosten in Deutschland und die meist sehr langen Genehmigungsverfahren, etwa bei Bauprojekten. Hinzu kommen die zunehmend schwierige M&A-Finanzierung und der Personalmangel in der Bundesrepublik.

Durch die geringere Anzahl an Interessenten kommt es zu einem niedrigeren durchschnittlichen Transaktionsvolumen und längeren M&A-Prozessen. Die verbliebenen Käufer sind sich ihrer gestärkten Position bewusst, prüfen Risiken und Geschäftsmodelle sehr genau und verhandeln intensiver um den Kaufpreis. Viele, die normalerweise für einen Erwerb infrage kämen,

wollen angesichts der aktuellen Wirtschaftslage jedoch kein zusätzliches Risiko durch M&A eingehen. Sie möchten ihr „Pulver trockenhalten“, sprich: die eigene Kapitalausstattung sichern. „Liquidität vor Rentabilität“ ist für viele potenzielle Käufer gegenwärtig das Maß der Dinge. Es wird gerade für KMU bis 30 Millionen Euro Jahresumsatz dadurch aber schwierig, etwa Übernehmer im Rahmen der Nachfolge zu finden. Investoren verschenken aus Vorsicht zudem so manch aussichtsreiche Chance. Komplexer werden die Fälle bei distressed M&A. Die Kaufpreise sinken, die Prozesse dauern teils bis zu fünf Monate, es kommt zu weniger Abschlüssen, dafür aber immer häufiger zur Abwicklung von Unternehmen. Mögliche Investoren möchten zwar weiterhin gute Deals machen, prüfen aber äußerst kritisch, ob das Geschäftsmodell des anvisierten Unternehmens tatsächlich ins Portfolio passt. Da in der Regel viele Arbeitsverhältnisse auf dem Spiel stehen, sind Unternehmer und Sanierungsteams jedoch zu vielen Zugeständnissen an Kaufinteressenten bereit. Unsere Interimsmenager und M&A-Experten stellen zunehmend fest, dass es in dieser Gemengelage für KMU unerlässlich ist, sich und das eigene Geschäftsmodell strategisch präzise zu positionieren und sehr strukturiert an den Investorenprozess heranzugehen.

DR. FLORIAN DAUSEND

Managing Partner
der EQ MNGT GmbH



Unternehmensberatung

Es ist schwer, bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung des deutschen Mittelstands in den nächsten Monaten eine allgemeine Aussage zu treffen. Wir erleben täglich in unserer Beratungspraxis, dass sich die Perspektiven nicht nur branchen-, sondern auch unternehmensspezifisch unterscheiden. Geschäftsführende und Vorstände müssen für sich entscheiden, inwiefern sie künftig auf Risiken beziehungsweise Chancen eingehen, etwa in Bezug auf Abhängigkeiten, Diversifizierungen oder Investitionen. Ein gemeinsames Thema aller Unternehmen sind jedoch höhere Finanzierungskosten. Wenn das gestiegene Zinsumfeld zum Beispiel auf akuten Handlungsbedarf in Sachen Investitionen trifft, kann dies bereits unter Margendruck stehende Mittelständler überfordern. Unternehmen mit einem hohen Investitionsbedarf gepaart mit langen Amortisierungsperioden wie bei infrastrukturnahen Investitionen oder kurzen Lebenszyklen wie bei neuen Produktionslinien im Automobilbereich sehe ich vor dem Hintergrund des gestiegenen Zinsumfelds und der Planungsunsicherheit vor den größten Herausforderungen. Im Wohnungsbau etwa treffen hohe Finanzierungskosten auf gestiegene Baukosten; die Renditen sinken. Auch im Glasfaserausbau kommen hohe Anfangsinvestitionen und die erhöhten Finanzierungskosten

zusammen. Für Automobilzulieferer ist fraglich, ob Investitionen in neue Produktionslinien noch aussichtsreich sind – gilt die Automobilbranche doch schon seit jeher als eng bepreist. Anders sieht es zurzeit noch in der Solarindustrie aus, die gerade einen Boom erlebt. Die Zinsen waren niedrig und der Strompreis hoch – nun kehrt sich die Situation um. Im Bereich erneuerbare Energien sehe ich die Schwierigkeit für Entwickler, Abnehmer zu finden: Die gestiegenen Finanzierungskosten müssten über höhere Stromabnahmepreise getragen werden.

Es sind also zahlreiche Segmente vom geänderten Zinsumfeld betroffen. Margenreiche Branchen werden besser dazu in der Lage sein, die Herausforderungen über einen längeren Zeitraum hinweg zu stemmen. Bezüglich der Beratung und Finanzierung von Unternehmen in Sondersituationen halte ich fest, dass kreative Lösungen gefragt sind und Finanzierungsstrukturen wieder mehr aus der Sicht der Kreditgeber gedacht werden müssen. Die finanziellen Strukturen beinhalten erneut vermehrt besicherte beziehungsweise objektbasierte Finanzierungen auf der Unternehmensebene. Mit Hilfe von kreativen Eigenkapital- und Bilanzierungslösungen wie zum Beispiel Shareholding as a Service, kurz „ShaaS“, können nicht oder schwer zu refinanzierende Unternehmensbereiche ausgegliedert beziehungsweise entkonsolidiert werden, um das Kreditprofil des Unternehmenskernbereichs zu verbessern. Insbesondere vor dem Hintergrund der sich verschärfenden Gesetzgebung rund um das Thema Nachhaltigkeit, also ESG-Kriterien, sind solche ShaaS-Lösungen interessant. Insgesamt gilt es, die Kompetenzen in den Finanzabteilungen zu stärken und bei Herausforderungen proaktiv auf die entsprechenden Spezialfinanzierer zuzugehen.

QUO VADIS



CARL-JAN VON DER GOLTZ

Geschäftsführender Gesellschafter,
Maturus Finance GmbH

Alternative Finanzierung

Auch wenn das Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr eher in einem moderaten Krisen-Tempo gestartet ist – es gibt gerade für Mittelständler keinen Anlass, einen Gang herunterzuschalten. Das Finanzierungsumfeld für KMU bleibt schwierig. Die Banken sind extrem verunsichert: Die EZB veranlasst einen Zinssprung nach dem nächsten. Mit Fällen wie der Pleite der Silicon Valley Bank oder einer Credit Suisse, die mit Milliardenbeträgen staatlich gestützt werden muss, hatte heutzutage kaum noch jemand ernsthaft gerechnet. Das Schwanken der Märkte; die geopolitische Situation, all das führt immer mehr dazu, dass sich die Kredithäuser auf die vermeintlich sicheren großen und renditestarken Engagements konzentrieren. Beim kleineren, mittelständischen Segment wird haargenau auf Bonität und Cashflow geachtet und

eher verhalten und restriktiv agiert. „Risikobranchen“ wie das energieintensive verarbeitende Gewerbe, der stationäre und immer mehr auch der Onlinehandel sowie die Bau- und die Automobilbranche werden zunehmend von einer Vergabe ausgeschlossen. Was wir gerade erleben, ist letztlich nichts anderes als die Abkehr vom klassischen Prinzip der Universalbank. Das ist frustrierend für viele Mittelständler, die sich Jahrzehnte auf ihre angestammten Finanzierungspartner verlassen konnten. Es eröffnet aber auch Nischenplayern und Spezialisten das Feld. Sie fokussieren sich auf bestimmte Unternehmenssituationen oder Assetklassen. Die Kredit-Lücke wird mehr und mehr durch Finanzierer aus dem Debt- oder Equity-Umfeld geschlossen. Auch Mezzanine-Kapital dürfte in den nächsten

Monaten und Jahren eine Renaissance erleben. Die Nachfrage ist da, meist kommen die Finanzierer mit neuen Modellen und Ansätzen noch gar nicht schnell genug hinterher. Die Vorteile solcher Spezialisten sind in der Regel die kurzen Entscheidungswege, eingespielte Prozesse und die weniger starke Regulierung. Hinzu kommt die Fokussierung auf eine ganz bestimmte Art von Finanzierungsbedarf und damit einhergehendes Spezial-Know-how. Das hat für Mittelständler zwei entscheidende Benefits: Erstens bekommen sie so bedeutend schneller einen Lösungsansatz. Zweitens ist das Angebot viel spezifischer auf den jeweiligen Fall und die situativen Anforderungen gemünzt. Fakt ist: Die Anwendungsfälle für die Spezialisten werden in nächster Zeit definitiv zunehmen. So können sie sich innerhalb ihrer Spezialisierung weiter ausdifferenzieren – etwa weitere Finanzierungsanlässe, Assetklassen oder Regionen ins Programm aufnehmen. Das ist spannend, denn so werden die Ansätze skalierbar!



COMMUNICATION IS KEY: MARITIME KOMMUNIKATIONSSYSTEME IM AUFSCHWUNG

Nach Abschluss eines Großprojekts für die Deutsche Marine gingen bei der Aeromaritime Systembau GmbH viele internationale Aufträge ein. Das Standing in der Branche war gefestigt und das Kundeninteresse groß. Durch eine objektbasierte Finanzierung konnten die finanziellen Herausforderungen im Rahmen einer größeren Wachstumsphase gestemmt werden.

Im Jahre 1971 in München gegründet, hat die Aeromaritime Systembau GmbH ihren Hauptsitz heute in Neufahrn. Dort werden die Anlagen und Einrichtungen für die maritime Kommunikation von der Hardware bis zur Software hergestellt. Die Geräte lassen sich sowohl schiffsintern als auch für den Austausch von „Ship-to-Ship“ und „Ship-to-Shore“ nutzen. Daneben zählen ebenso Spezialprüfgeräte, integrierte Antennensysteme und komplexe Vermittlungsanlagen für Audio- und Datensignale zum Angebotskatalog. Die Einzigartigkeit der hergestellten Geräte besteht in ihrer offenen Kompatibilität sowie den Schnittstellen zu bestehenden Lösungen oder denen anderer

Hersteller – ganz ohne Leistungsverlust. Auch die Kopplung an ältere Systeme zwecks Modernisierung ist möglich. Die Produktpalette der Aeromaritime Systembau GmbH findet weltweit Anklang: Zum Kundenstamm gehören die Bundeswehr, ausländische Seestreitkräfte, große Systemhäuser, Verteidigungsministerien, Werften und Beschaffungsbehörden. Für sie zählt nicht nur die Hochwertigkeit der Produkte, sondern auch, dass die maßgeschneiderten Lösungen nach Kundenwunsch designt werden.

„Unsere Kommunikationssysteme für Schiffe wie Fregatten, Korvetten und U-Boote zeichnen sich durch ihre Systemarchitektur aus, die optimale Performance und Stabilität der Geräte gewährleistet“, erklärt Jan Molter, Geschäftsführer und Managing Director von Aeromaritime Systembau, und ergänzt: „Das macht uns beispielsweise im Bereich der Herstellung von U-Boot-Antennen zum Weltmarktführer“. Nach Fertigstellung des Großprojekts Fregatte F-125 für die Deutsche Marine stieg die globale Wahrnehmung des Unternehmens als Schlüssellieferant für die heimischen Streitkräfte; das Standing als bedeutender Hersteller im weltweiten Marine-Systemgeschäft war gefestigt. In Folge verzeichnete Aeromaritime Systembau einen hohen internationalen Auftragseingang – auch im Zuge der veränderten geopolitischen Lage Anfang 2022. Um die zahlreichen Aufträge zu sichern und vorzufinanzieren sowie das damit verbundene Unternehmenswachstum zu stemmen, wurde mehr Kapital benötigt. Eine klassische Finanzierung

über die Hausbank war aufgrund der zeitlichen Komponente nicht möglich. Erschwerend kamen die erforderliche Einschätzung bezüglich der ESG-Konformität und die Beurteilung der weiteren Unternehmensentwicklung hinzu.

HOHE FLEXIBILITÄT UND RASCHE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Über die Unternehmensberatung Saxehammer Corporate Finance GmbH kam der Kontakt zwischen Aeromaritime Systembau und dem alternativen Finanzierer Maturus Finance zustande. „Die Herausforderung in diesem Fall bestand in der kurzfristigen Abdeckung eines Liquiditätsengpasses. Klassische Lender, wie etwa Banken, waren trotz vorhandener Sicherheiten und eines auskömmlichen Auftragsbestandes nicht bereit oder kurzfristig in der Lage, eine Prüfung hinsichtlich aufsichtsrechtlicher und prozessualer Vorgaben zur Kreditvergabe durchzuführen“, erinnert sich Leif Gratenaus, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. Anders sah es wiederum bei dem alternativen Finanzierer selbst aus, der die besicherte Darlehensvergabe innerhalb von zwei Monaten arrangierte. Als Sicherheit diente die lastenfreie Betriebsimmobilie der Gesellschaft am Standort Neufahrn. Hinzu kamen im Prozess die Sicherheitenbestellung, Abstimmungsformalitäten aufgrund der Gesellschafterstruktur und die Einschätzung der ESG-Konformität des Geschäftsmodells sowie der Unternehmensentwicklung. „Besonders beeindruckt hat uns die hohe Flexibilität und die schnelle Entscheidungsfindung durch das Team von Maturus Finance und seinen Partnern“, zieht Geschäftsführer Molter Bilanz.

KAPITAL FÜR DAS UNTERNEHMENSWACHSTUM

So wurde schließlich eine Finanzierung über fünf Millionen Euro, aufgeteilt in zwei Darlehenstranchen mit Laufzeiten von jeweils zwölf Monaten, auf die Beine gestellt: „Der pragmatische Umgang sowie die intensive und offene Kommunikation mit allen beteiligten Partnern an dieser Transaktion ermöglichten eine schnelle, zeit- und prozessorientierte Prüfung bei der Kreditentscheidung, -vergabe und -abwicklung“, hebt Gratenaus hervor. Auch das Fachwissen über die Werthaltigkeit von Assets bei objektbasierten Finanzierern trägt erheblich zur Beurteilung und Umsetzung

eines solchen Kreditprozesses bei.

Neben der Auftragsvorfinanzierung kann mit dem zur Verfügung gestellten Kapital künftig auch das Unternehmenswachstum vorangetrieben werden. Zur Entwicklung und Herstellung der Kommunikationsgeräte kommt auch die Produktpflege und -wartung der weltweit über 450 aktuell im Einsatz befindlichen Systeme hinzu. Der Personalbedarf steigt stetig, sowohl am Hauptsitz in Neufahrn als auch in den Dependancen in Paris, Dubai, Chemnitz und Wilhelmshaven.

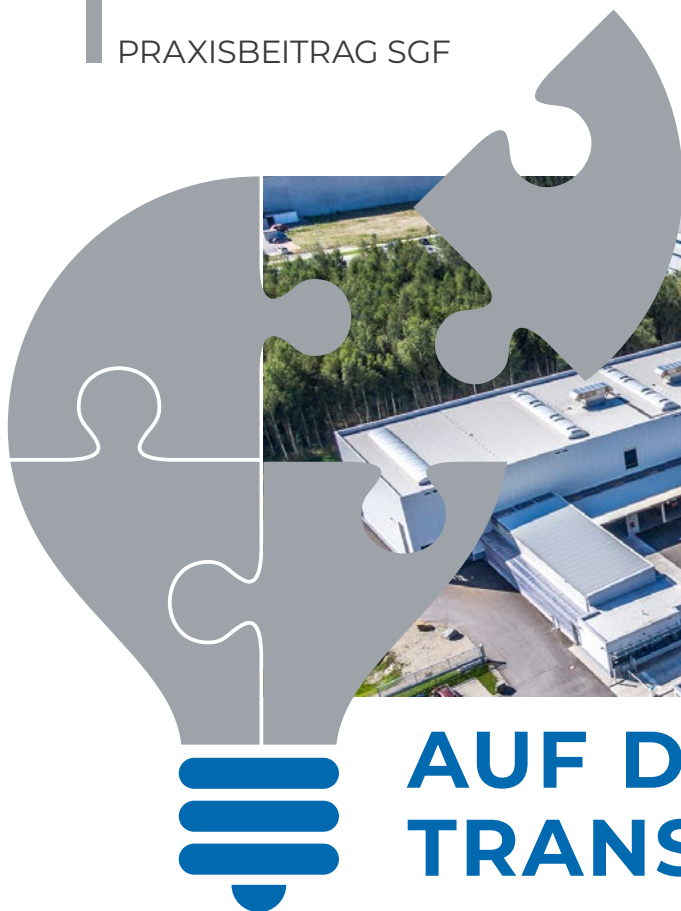
MIT VOLLDAMPF RICHTUNG ZUKUNFT

Die nächsten Jahre stehen für die Aeromaritime Systembau ganz im Zeichen des Wachstums – von der Produktweiterentwicklung bis zur Sicherung der Unabhängigkeit: „Wir werden unsere Komplettsysteme um neue Komponenten und unser Netzwerk an strategischen Partnerschaften erweitern. Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen zu bieten und uns im Sinne der Zeitenwende aufzustellen“, resümiert Molter. Aufgrund der guten Erfahrungen kämen dabei auch weiterhin Finanzierungsprodukte alternativer Finanzierer in Betracht. Die Herausforderungen einer kurzfristigen Kapitalbeschaffung treffen tatsächlich auf viele Unternehmen zu, wie Gratenaus abschließend erläutert: „Häufig bekommen wir Anfragen aufgrund einer opportunitäts- und engpassgetriebenen Finanzierungslage, bei der auch ein zeitlicher Effekt für die Unternehmen im Vordergrund steht. Hier unterstützen wir bei passenden Voraussetzungen gerne.“



JAN MOLTER

Geschäftsführer und Managing Director
Aeromaritime Systembau GmbH
T: +49 8165 6171-436
E-Mail: j.molter@aeromaritime.de
www.aeromaritime.eu



AUF DEM WEG DER TRANSFORMATION

Die SGF GmbH & Co. KG ist ein mittelständischer, familiär geprägter Automobilzulieferer aus Oberbayern. Angesichts der beständigen Herausforderungen in der Branche und dem Wandel der Mobilität hat das Unternehmen seine Transformation eingeleitet. Eine objektbasierte Finanzierung unterstützt den Veränderungsprozess inmitten der aktuellen Materialpreis- und Energiekrise.

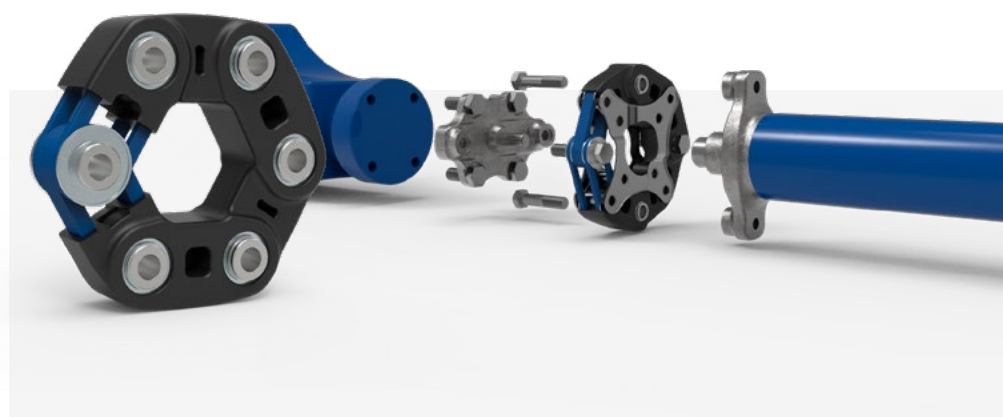
Die Geschichte des Unternehmens aus dem bayerischen Waldkraiburg geht bis auf das Jahr 1946 zurück. SGF kommt dabei aus einer Nische im Bereich der Drehmomentübertragung und Schwingungsdämpfung und hat sich in den letzten Jahrzehnten als global tätiger NVH-Spezialist für Premiumfahrzeuge etabliert. Die Abkürzung NVH steht für „Noise, Vibration, Harshness“ – also für Lösungen im Bereich der Geräusch-, Vibrations- und Schwingungsprobleme bei Automobilen. Neben dem Standort in Oberbayern betreibt das Unternehmen unter

anderem Werke und Vertretungen in Thailand, Tschechien, Nord- und Südamerika, China und Japan. Weltweit arbeiten über 700 Mitarbeiter für SGF und entwickeln individuelle Dämpfungslösungen für viele der großen Premium-Fahrzeugmarken. „Unser Bestandsgeschäft liegt ganz klar im Komfort-Bereich des Fahrzeugs und ist bei Produkten wie Antriebsgelenkscheiben oder Abgasanlagen-Aufhängungen eng mit dem Antriebsstrang verknüpft. Alleinstellungsmerkmal von SGF ist dabei, dass wir als Lösungsanbieter agieren. Heißt: Wir produzieren individuelle Bauteile, abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Kundenfahrzeuge. Unsere Kunden kommen auf uns zu, weil sie beispielsweise vor Markt-

eingührung Störgeräusche oder -schwingungen im Fahrzeug feststellen. Dann setzen wir uns mit dem Geschäftspartner zusammen und entwickeln kurzfristig ein individualisiertes Bauteil“, beschreibt Paul Rheborg, Chief Transformation Officer bei SGF, was das Unternehmen auszeichnet.

KÜNFTIG MEHR ENTWICKLUNGSARBEIT UND E-MOBILITÄT

Seine Sonderstellung möchte der oberbayerische Zulieferer in den nächsten Jahren weiter ausbauen. Hinzu kommen die steigende Produktion hochfester Metallteile für E-Motoren und neue Anwendungsgebiete wie Industrie, Nutzfahrzeuge oder Schienenverkehr. „Bis





2030 können wir vom bisherigen Kerngeschäft noch komfortabel leben, doch irgendwann werden in Europa die Neuzulassungen von E-Fahrzeugen die von konventionell motorisierten übersteigen. Das dürfte sogar noch deutlich vor dem politisch angestrebten Verbrenner-Aus 2035 der Fall sein. Denn die gleichzeitige Aufrechterhaltung unterschiedlicher Antriebs-Technologien ist für die Fahrzeughersteller schlicht nicht rentabel“, prognostiziert Paul Rheborg.

Spätestens seit dem Diesel-Skandal 2015 steht die Automobilbranche unter permanentem Veränderungsdruck. Hinzu kamen die Auswirkungen der Covid-Pandemie und die Material- und Energiepreiskrise aufgrund des Kriegs in der Ukraine. Als energieintensiver Betrieb war SGF direkt betroffen. Die Kosten stiegen massiv und selbst wenn der Zulieferer über materialbezogene Preisgleitklauseln verfügt, können nicht alle Kostensteigerungen durchgereicht werden. Angesichts des Kosten- und Anpassungsdrucks hatte das Unternehmen einen umfassenden Transformationsprozess angestoßen. „Der Markt wird weiter in Bewegung bleiben und wir müssen auch künftig schnell und flexibel auf Veränderungen in der Nachfrage und bei den Kosten reagieren können“, erklärt Paul Rheborg. Der Transformationskurs von SGF geht mit einer Neustruk-

turierung der gesamten Organisation, einer Werksschließung und einer Neuausrichtung von Vertrieb und Entwicklung einher. So sollen Produktionskapazitäten konsolidiert werden; der Problemlöser SGF positioniert sich als Entwicklungspartner seiner Kunden und sowohl der Bereich Metallumformung als auch der internationale Vertrieb sollen gestärkt werden.

RÜCKENDECKUNG DURCH SALE & LEASE BACK

Voraussetzung für den Wandel im aktuellen Marktumfeld ist ein belastbares Finanzierungskonzept, das zunächst gemeinsam mit den Finanzierungspartnern und Gesellschaftern erarbeitet werden musste. Um hier genügend Zeit und Spielraum für die Entwicklung einer langfristigen Lösung zu haben, wurde eine Überbrückungsfinanzierung benötigt. Die Lösung sollte der alternative Finanzierungsansatz Sale & Lease Back bringen: „Die Anfrage von SGF erschien uns von Anfang an aussichtsreich, da der Betrieb über Metallbearbeitungsmaschinen aus den Bereichen Schleifen und Sägen sowie dem Vulkanisierungsbereich und dem Werkzeugbau verfügte. Die Anlagen waren hochwertig, zahlreich und frei von Ansprüchen Dritter – deshalb wie prädestiniert für einen Ankauf und eine anschließende Rückvermietung“, erinnert sich Normen Reese, Projektmanager Finanzierung & Leasing bei Maturus Finance. Nach entspre-

chender Begutachtung durch den Experten bestätigte sich die erste Einschätzung. Somit konnte 2022 eine objektbasierte Finanzierung in zwei Tranchen an SGF ausgezahlt werden. Die Finanzierung über das Anlagevermögen erlaubte es dem Unternehmen, sich ganz auf die Einleitung seines Reformkurses zu fokussieren. Es musste keine zusätzlichen Linien oder Kredite mit seinem Bankenkonsortium verhandeln.

„Wir haben festgestellt, wie hilfreich Sale & Lease Back ist, wenn es zu unvorhergesehenen Ereignissen kommt. Da unser Geschäftsumfeld in den nächsten Jahren weiter stark unter Druck stehen wird, ist es wichtig, jederzeit auf so eine agile und flexible Option zurückgreifen zu können“, sagt Chief Transformation Officer Paul Rheborg. Für die aktuellen Herausforderungen bezüglich Materialpreisen und schwankenden Abrufzahlen sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt. Nichtsdestotrotz werden die angestoßenen Veränderungen weiter konsequent verfolgt. „Wir sind und bleiben Automobilzulieferer. Unser Ziel ist es, bis zum möglichen Auslaufen des Verbrenners ein verlässlicher Lieferant im Kreis der letzten Versorger dieser Technologie zu sein. Zeitgleich stärken wir aber auch unsere Resilienz und bauen unsere Kompetenzen im Bereich der E-Mobilität und antriebsunabhängiger Lösungen aus“, resümiert Paul Rheborg.



PAUL RHEBORG

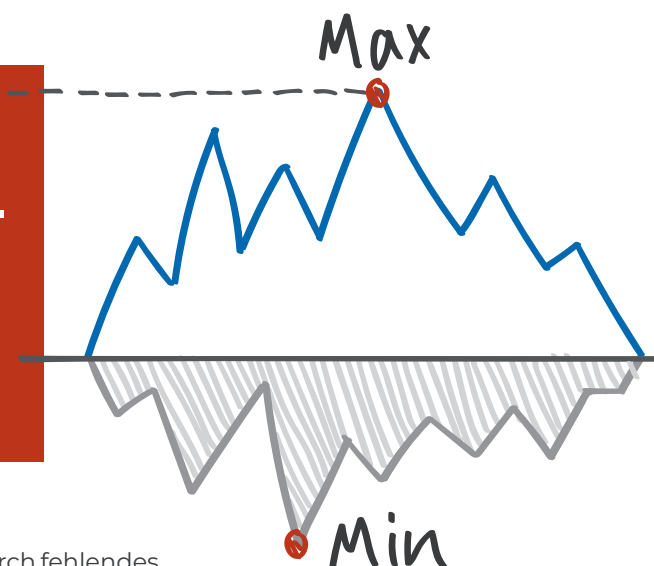
Geschäftsführer Transformation, CTO
SGF GmbH & Co. KG
T: +49 40 874 075 41
E-Mail: paul.rheborg@sgf.com
www.sgf.de



JOSEF WIMMER

kfm. Geschäftsführer CFO
SGF GmbH & Co. KG
T: +49 211 300 495 30
E-Mail: josef.wimmer@sgf.com
www.sgf.de

MANGELWARE VENTURE DEBT – UND MÖGLICHE ALTERNATIVEN



Im Interview sprechen wir mit Philippe Woesch, LL.M. (Rechtsanwalt und Salary Partner bei ARNECKE SIBETH DABELSTEIN), über Venture Debt in der Start-up-Finanzierung. Er beschreibt, weshalb es für wachsende Unternehmen attraktiv ist, hierzulande jedoch oft fehlt und welche Alternativen sich eröffnen.

HERR WOESCH, WESHALB IST VENTURE DEBT FÜR GRÜNDER BEDEUTEND – ERGIBT SICH DURCH SEIN FEHLEN EIN STANDORTNACHTEIL?

Woesch: Venture Debt eignet sich für junge Unternehmen, die schon am Markt etabliert sind und freies Kapital für Investitionen oder Überbrückungen benötigen. Es zählt als Fremdkapital, die Beteiligungsstruktur des Start-ups bleibt somit unverändert. Venture Debt Provider sind zukunftsorientiert, stellen keine zu hohen Erwartungen an Cashflows; eine Bewertung des Unternehmens ist nicht nötig und es wird nicht auf bestimmte Assets abgestellt. Der Prozess ist zudem schnell und kostengünstig. Ein klarer Standortnachteil lässt sich leider jetzt schon erkennen: Gegenüber dem Vorjahr ist die Gründungsaktivität von Start-ups in Deutschland 2022 laut dem deutschen Startup-Verband um 18 Prozent gesunken. Die

Gefahr ist groß, dass durch fehlendes Wagniskapital auch Know-how und Technologie abwandern.

WESHALB IST VENTURE DEBT GERADE IN DEUTSCHLAND OFT NICHT AUSREICHEND VERFÜGBAR?

Woesch: Der heimische Wagniskapitalmarkt ist etwa im Vergleich zu den USA oder dem UK unterentwickelt. Im vierten Quartal 2022 ließ sich sogar ein weiterer Rückgang der hiesigen Investitionsbereitschaft erkennen. Die derzeit generell restriktive Kreditvergabe tangiert Venture Debt Provider. Die Risikobereitschaft hierzulande ist gering. Hinzu kommt die angespannte Wirtschaftslage. Gerade US-Investoren sind deshalb mit Investitionen zurückhaltender. Auf die Fremdfinanzierung von Start-ups spezialisierte Akteure haben ebenfalls zu kämpfen, wie der Fall der Silicon Valley Bank jüngst gezeigt hat.

GIBT ES ALTERNATIVEN FÜR JUNGE UNTERNEHMEN?

Woesch: Ja, erfreulicherweise hat sich für Gründer in den letzten Jahren eine Vielzahl an alternativen

Finanzierungsmöglichkeiten entwickelt. Hierzu zählen Kreditplattformen, welche Kredite an wachstumsorientierte Start-ups vergeben. Darunter fallen auch Crowdfunding-Plattformen, wobei es sich im Kern um die Vermittlung qualifiziert nachrangiger Darlehen oder Darlehen über Fronting-Banken handeln kann. Beim Crowdinvesting werden hingegen Anteile vergeben, ähnlich wie bei Venture Capital. Weitere Möglichkeiten bestehen beispielsweise durch Finanzierungen über Business Angels, Inkubatoren oder Factoring-Modelle. Bei akutem kurzfristigen Liquiditätsbedarf, etwa im Rahmen einer Überbrückungsfinanzierung, eignen sich überdies objektbasierte Finanzierungen wie Asset Based Credit als Alternative zu Venture Debt. Dabei werden die Unternehmensaktiva zur Finanzierungsgrundlage gemacht. Das Anlage- und Umlaufvermögen dient als Sicherheit, die Finanzierungsstruktur wird diversifiziert und ein einfacher Prozess führt zu schneller Geldzufuhr für weiteres Wachstum.



PHILIPPE WOESCH, LL.M.

Rechtsanwalt und Salary Partner
ARNECKE SIBETH DABELSTEIN
T: +49 69 979885-260
E-Mail: p.woesch@asd-law.com
www.asd-law.com

MATURUS FINANCE STELLT SICH VOR

HEINRICH MITTAG, LEITER VERTRIEB D/A

Im Interview gibt Vertriebsleiter Heinrich Mittag einen persönlichen Einblick in die Arbeit bei Maturus Finance – und was sie für ihn besonders macht.

Herr Mittag, wie sieht Ihr Tätigkeitsfeld als Vertriebsleiter aus?

Meine Aufgabe ist es, unsere bestehenden Netzwerke an Partnerschaften zu pflegen und neue Akteure am Markt hinzuzugewinnen. Das sind beispielsweise Beratungsgesellschaften, Corporate-Finance-Boutiquen, andere Finanzdienstleister oder Wirtschaftsprüfer, die mit Unternehmen in Sondersituationen in Verbindung stehen.

Was genau reizt Sie an Ihrer Arbeit bei einem alternativen Finanzierer?

Es bereitet mir viel Freude, jeden Tag in einer „anderen Welt“ zu sein. Damit meine ich die Interaktion mit unterschiedlichen Akteuren am Markt, für die wir in herausfordernden Situationen Lösungen schaffen. Zudem kann ich bei Maturus viel mehr als Vermittler und Unterstützer auftreten. Denn statt einer kompetitiven nehmen wir im Finanzierungsumfeld eher eine komplementäre Position ein. Die Tatsache, dass ich mit nunmehr 55 Jahren bereits einige Stationen in meinem Lebenslauf ausweisen und mit sehr vielen vorherigen Akteuren auch heute noch zusammenarbeiten kann, ist der beste Beweis dafür.

Was hat Sie damals zum Wechsel zu Maturus bewogen?

Kurze Entscheidungswege, wirtschaftliches Handeln und Denken in allen Bereichen, eigener unternehmerischer Spielraum sowie sehr positives Feedback von mir gut bekannten Partnern, die bereits mit Maturus zusammengearbeitet hatten – und nicht zuletzt das außerordentlich sympathische Team. Der Unterschied zu meinen vorherigen Stationen war dann ein bisschen wie der Wechsel von einem Tanker ins Schnellboot.

Mit welchen Eigenschaften würden Sie Kollegen und Arbeitsatmosphäre beim Hamburger Finanzierer beschreiben?

Ehrlichkeit, Bodenständigkeit, Teamspirit auf der einen Seite und andererseits der Wille zum Erfolg und das Streben danach, Partner zu Fans zu machen. Bei Maturus herrschen Zielstrebigkeit und Unternehmertum vor – dabei gibt es aber auch sehr viel Humor und Spaß an der Arbeit. Bei uns wird wirklich viel gelacht! Als Hannoveraner, der nun aber seit über 20 Jahren in Köln lebt und dort natürlich auch dem Karneval frönt, kommt mir außerdem die hanseatische und immer erfrischend direkte Art sehr entgegen.

Und worin finden Sie Ihren Ausgleich zur Arbeit?

Ich liebe es, Zeit mit meiner Familie zu verbringen, zu joggen oder Tennis zu spielen. Und auch die langen Spaziergänge mit unserem Hund Otto möchte ich nicht missen.



HEINRICH MITTAG

T: +49 152 020 908 47

E-Mail: mittag@maturus.com

Kurzvita

Nach dem Abitur machte Heinrich Mittag eine Ausbildung zum Industriekaufmann bei Bahlsen. Anschließend folgten ein BWL-Studium zum Diplomkaufmann und berufsbegleitende Praktika im Bankenumfeld. Seine Karriere startete er als Trainee bei der Coface und später als Key Account Manager bei der Deutschen Leasing AG. Später war er unter anderem als Financial Key Account Manager bei Hewlett-Packard für die Global Accounts und Channel Partner verantwortlich und im weiteren Verlauf als selbstständiger Managing Partner bei Expense Reduction Analysts. Seit 2019 ist er Vertriebsleiter bei Maturus Finance.



TURNAROUND TIMES

by MATORUS FINANCE

10.
MAI

**Matorus Business Frühstück
„Turnaround Times“ | Düsseldorf**

Gastgeber

27.
JUNI

Unternehmervertraute | Berlin

Sponsor

12.-13.
SEPTEMBER

Dealsourcing | Frankfurt/Oberursel

Sponsor

SEPTEMBER

15. NIVD-Jahrestagung | Berlin

Sponsor

SEPTEMBER/
OKTOBER

**Matorus Business Frühstück
„Turnaround Times“ | München**

Gastgeber

15.
NOVEMBER

10. Essener Insolvenzforum | Essen

Sponsor

Herausgeber:

Matorus Finance GmbH

Geschäftsführer:

Carl-Jan von der Goltz
(V.i.S.d.P.)

Christoph Kleinfeld

Kontakt Deutschland:

Matorus Finance GmbH

Brodtschragen 3-5

20457 Hamburg

T +49 40 3003936-250

F +49 40 3003936-249

info@matorus.com

www.matorus.com

Kontakt Österreich:

Matorus Finance GmbH

Zelinkagasse 10

1010 Wien

T +43 01 31011-93

F +43 01 31011-95

info@matorus.com

www.matorus.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:

Matorus Finance GmbH

Aeromaritime Systembau GmbH

SGF GmbH & Co. KG

Sonnplast Solutions GmbH

www.istockphoto.com