BlueMomentum Consulting

# CASE STUDY

## Insolvenzabwendung von einem Automobilzulieferer durch übertragende Sanierung



www.bluemomentum-consulting.com




# HERAUSFORDERUNG

Die Anteile an dem Produktionsstandort eines skandinavischen Automobilzulieferers, der kombinierte Stanz-Schweißkomponenten für andere Standorte des Zulieferers herstellte, wurden von der Muttergesellschaft an die Mitarbeiter übertragen. Mit der Muttergesellschaft, einem Systemlieferanten, wurden, wie es in der Automobilindustrie üblich ist, jährliche Preissenkungen vereinbart, die aus operativen Verbesserungen erwirtschaftet werden sollten. Dabei wurde allerdings die Rohstoffpreiserhöhung nicht hinreichend berücksichtigt. Die Marge entwickelte sich gegen Null.

Innerhalb von fünf Jahren schaffte es das Führungs-Team nicht, weitere Kunden außerhalb der ehemaligen Muttergesellschaft zu gewinnen und die Vertriebsfunktion zu entwickeln.

Als der Bedarf an Stanz-Schweißkomponenten im Zuge der Wirtschaftskrise deutlich einbrach, konnte das Unternehmen diesen Einbruch nicht ausgleichen und schrieb hohe Verluste. Der schwer erkrankte Geschäftsführer wähnte das Unternehmen kurz vor der Insolvenz.

In dieser Situation bc vom Beiratsvorsitzenden gefragt, ob wir in dieser Situation „noch etwas machen“ können.

# VORGEHENSWEISE

BlueMomentum Consulting führte innerhalb einer Woche eine Bestandsaufnahme durch und stellte fest, dass noch Innenfinanzierungsmöglichkeiten bestanden, die das Leben des Zulieferers um drei Monate verlängern konnten. Also übernahm bc interimistisch die Geschäftsführung für den Komponentenzulieferer, um diese Zeit zu nutzen.

Als erstes wurden nicht betriebsnotwendige Anlagen veräußert. Gleichzeitig wurde Kurzarbeit angemeldet. Außerdem verhandelte BlueMomentum Consulting mit dem Kunden, der auf den Komponentenzulieferer angewiesen war, über ein Abnahmekontingent, um die Beschäftigung zu sichern, und um Preiserhöhungen und Deckungsbeiträge zu sichern. Die Verhandlungen waren schwierig, aber schließlich erfolgreich, weil der Kunde keine unmittelbare Alternative zu seinem Komponentenzulieferer entwickelt hatte. Die Werkzeuge konnten nicht ohne weiteres auf anderen Stanzmaschinen eingesetzt werden. Ausgeklügelte Besonderheiten sollten ursprünglich das Unternehmen davor schützen, dass Kunden Aufträge abziehen konnten. Nun diente diese Besonderheit dem Komponentenzulieferer als Schutz.

Parallel suchte BlueMomentum Consulting systematisch nach potenziellen Investoren, die das Unternehmen kapitalisieren und weiterführen würden. Fündig wurde BlueMomentum Consulting nach vier Monaten bei einer Münchener Private-Equity-Gesellschaft, die die Rechte an den Anteilen des Unternehmens drei Monate später in Form eines Share-Deals übernahmen. Das Geschäft war eine komplementäre Ergänzung zu einem Metall verarbeitenden Unternehmen, das der Investor bereits im Portfolio des Investors hielt. Insbesondere die Kundenbeziehung zu dem Systemlieferanten war dem Investor wichtig.

# LÖSUNG

BlueMomentum Consulting konnte durch die rasche Realisierung erkannter Innenfinanzierungsmöglichkeiten und durch geschickte Verhandlung mit dem Hauptkunden das Leben des Komponentenzulieferers so lange verlängern, bis ein Investor gefunden wurde, der das Unternehmen weiterführte.




BlueMomentum Consulting