BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Liquiditätsbeschaffung für junges Montageunternehmen



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein kleines Unternehmen zur Montage von Fenstern und Toren in Neubauten, das erst vor zwei Jahren gegründet wurde, war in eine wachstumsbedingte Liquiditätskrise geraten. Das Kontokorrentlimit war zu diesem Zeitpunkt überzogen, ein Kredit bei derselben Bank und ein weiterer bei einer anderen Bank konnten nicht bedient werden und bestehende Lieferantenkredite standen offen, Zahlungseingänge in entsprechender Höhe erwartete das Montageunternehmen erst zu späterer Zeit. Ein neuer, interessanter und relativ großer Auftrag stand unmittelbar zur Bestätigung an, konnte aber nur bestätigt und ausgeführt werden, wenn sich eine Kapitalquelle zur Finanzierung der Vormaterialien erschließen lies. Die Hausbank wies den Unternehmer in einem ersten Gespräch mit dem Hinweis auf das hohe Risiko ab. Der Unternehmer bat BlueMomentum Consulting, Möglichkeiten zur Abwendung der Insolvenz zu suchen.

VORGEHENSWEISE

Der Unternehmer hatte wenig Erfahrung im Umgang mit Banken. Er setzte seine ganze Arbeitskraft für die Akquisition und für die Auftragsausführung ein. Ein aussagekräftiges Unternehmenskonzept lag nicht vor. So waren Bankangestellte bislang allein auf ihr Gefühl angewiesen.
BlueMomentum Consulting sprach mit dem Unternehmer durch, wie es zur aktuellen Situation gekommen war und welche Vorstellungen er von seiner Zukunft hat. Außerdem erarbeitete BlueMomentum Consulting gemeinsam mit dem Unternehmer eine Vermögensaufstellung und eine Zusammenstellung aller aus Verbindlichkeiten folgenden Zahlungsverpflichtungen (Zins und Tilgung) und Modalitäten. Parallel recherchierte BlueMomentum Consulting relevante Informationen über die Lage und Entwicklungsaussichten für Montageunternehmen in der Region vor dem Hintergrund der Öffnung der Grenzen, der Nachfrageentwicklung, der Wettbewerbssituation und struktureller Veränderungen im Markt. Die Situationsanalyse ergab, dass die Rahmenbedingungen schwieriger werden, dass sich aber auch neue Wachstumsfelder bilden werden. Während das Neubau Volumen rückläufig sein wird, wird mit dem bevorstehenden Generationenwechsel mit einem zunehmenden Bedarf an Renovierungen zur Verbesserung des Wohnstandards gerechnet.

Außerdem wird der Bedarf an Umbauarbeiten von Wohnraum zu seniorengerechten Wohneinheiten steigen. Es zeichnet sich eine Nachfragetendenz zu gewerkeübergreifenden Turn-Key-Angeboten ab, die die Kunden entlasten und gleichzeitig geeignet sind, die Arbeitseffizienz zu erhöhen und die Preistransparenz gegenüber den Kunden zu senken. bc entwickelte für das Montageunternehmen ein szenarienbasiertes Unternehmenskonzept mit Plan-Gewinn- und Verlustrechnung und Liquiditätsplan sowie eine Roadmap zur Umsetzung in einer Form, die zur Vorlage bei Banken geeignet ist. Bereits nach wenigen Tagen begleitete BlueMomentum Consulting den Unternehmer zu seiner Hausbank und konnte unmittelbar erreichen, dass die Bank gegen eine Abtretung der künftigen Forderungen aus dem neuen Auftrag das nötige Kapital bereitstellte, mit dem der Unternehmer die Vormaterialien bestellen und bezahlen konnte. Der Unternehmer konnte den Auftrag ausführen. Nachdem der Kunde bezahlt hatte, führte BlueMomentum Consulting ein weiteres Bankengespräch mit dem Ziel, die Kreditlinie dauerhaft zu erhöhen, um weitere Aufträge ausführen zu können. Die Bank hatte Vertrauen zu dem Unternehmer gefasst und willigte ein.

LÖSUNG



Der Unternehmer konnte durch die Unterstützung von BlueMomentum Consulting seine Existenz retten und Rahmenbedingungen für Wachstum schaffen. Die Sparring-Gespräche mit BlueMomentum Consulting und das Unternehmenskonzept erweiterten den Horizont des Unternehmers und trugen zur Erfolg versprechenden Ausrichtung bei. BlueMomentum Consulting sorgte dafür, dass die Existenzsicherungsberatung öffentlich gefördert wurde. Die Bank hatte einen Kunden mit wachsendem Geschäft halten können. Die Folgen einer Insolvenz für den Unternehmer und für die Steuerzahler wurden vermieden.

BlueMomentum Consulting