BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Mehrstufige Unternehmensfinanzierung in der Liquiditätskrise



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein mittelständisches Industrieunternehmen war in eine Liquiditätskrise geraten. Es konnten nicht mehr alle Verbindlichkeiten vereinbarungsgemäß beglichen werden. Es war absehbar, dass sich die Situation verschärfen würde und dass aus dem operativen Geschäft heraus kaum Möglichkeiten bestanden, rentabel zu werden und den Abfluss weiterer Liquidität zu stoppen. Die finanzierenden Geschäftsbanken signalisierten keine Kooperationsbereitschaft. Sie hatten dafür gesorgt, dass das Unternehmen ein IDW S6-Sanierungsgutachten mit Fortführungsprognose vorgelegt hatte. Auch wenn die Fortführungsprognose positiv ausfiel, sperrten sich die Banken dagegen, den finanziellen Spielraum zu erweitern. Das Unternehmen war durch das vorliegende Gutachten in die Krise geschrieben. Das bedeutet, dass keine andere Geschäftsbank dem Unternehmen frisches Geld zur Verfügung stellen durfte.

VORGEHENSWEISE

Es mussten also schnell Möglichkeiten der Innenfinanzierung wahrgenommen werden, um zumindest für einen gewissen Zeitraum die Liquidität zu sichern, damit diese Zeit dafür genutzt werden konnte, wirksame Sanierungsmaßnahmen einzuleiten. bc sorgte dafür, das Forderungen kurzfristig eingebracht und Vereinbarungen zur Streckung der Zahlungsziele für Verbindlichkeiten getroffen wurden. Darüber hinaus wurden Lagerbestände abgebaut, um die Zeit bis zum Nachkauf frischer Vormaterialien zu verlängern. All diese Maßnahmen wurden in einer Weise durchgeführt, dass der betriebliche Rundlauf nicht gestört wurde.

Diese ersten Maßnahmen gewährten dem Unternehmen gerade genug Zeit, um eine Vereinbarung mit einem Finanzdienstleister zu treffen, der betriebsnotwendige Maschinen ankaufte und an das Unternehmen dann verleaste. Eine Finanzierung, die auf den Wert von Vermögensgegenständen aufsetzt, ist in der Krise erlaubt. Diese Maßnahme setzte bc in Kooperation mit einem Kooperationspartner um.

Sale- & Lease-back-Anbieter stellen ihre Sicherheiten nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf den Wert der Assets ab. Um ein solches Sale- & Lease-back-Geschäft durchzuführen, wird allerdings einige Zeit benötigt. Damit die Vereinbarung umsetzen werden konnten, mussten die Maschinen nämlich zunächst bewertet werden, und in diesem Fall musste u. a. ein Leasing-Anbieter der Freigabe des Verkaufs einiger Maschinen zustimmen.

Natürlich kostet ein solches Geschäft Geld, denn der Sale- & Lease-back-Anbieter möchte daran gut verdienen, aber durch dieses Geschäft floss dem Unternehmen Cash zu, der es in die Lage versetzte, einen Interessenausgleich mit dem Betriebsrat zu vereinbaren und einen Sozialplan durchzuführen, der das Unternehmen künftig von Personalaufwendungen befreite. Außerdem konnte in Marketing und Vertrieb investiert werden, die dem Unternehmen, wenn auch mit einem zeitlichen Versatz, schließlich interessante Neukunden und attraktive Aufträge gebracht haben.

LÖSUNG



Das Unternehmen konnte durch diese mehrstufige Finanzierung die Liquiditätslücke kurzfristig beseitigen und mit dieser gekauften Zeit einen weiteren Finanzierungsschritt umsetzen, der dann eine Restrukturierung ermöglicht hat. Im Ergebnis konnte dadurch auch langfristig die Liquidität gesichert werden.

Die Rentabilität des Unternehmens konnte stabilisiert und die Existenz des Unternehmens gesichert werden. Durch die Veräußerung der Maschinen konnte sogar die Bilanz verbessert werden, denn die erzielten Veräußerungserlöse für die weitgehend abgeschriebenen Maschinen erhöhten im Nebeneffekt sogar das Eigenkapital des Unternehmens.

BlueMomentum Consulting