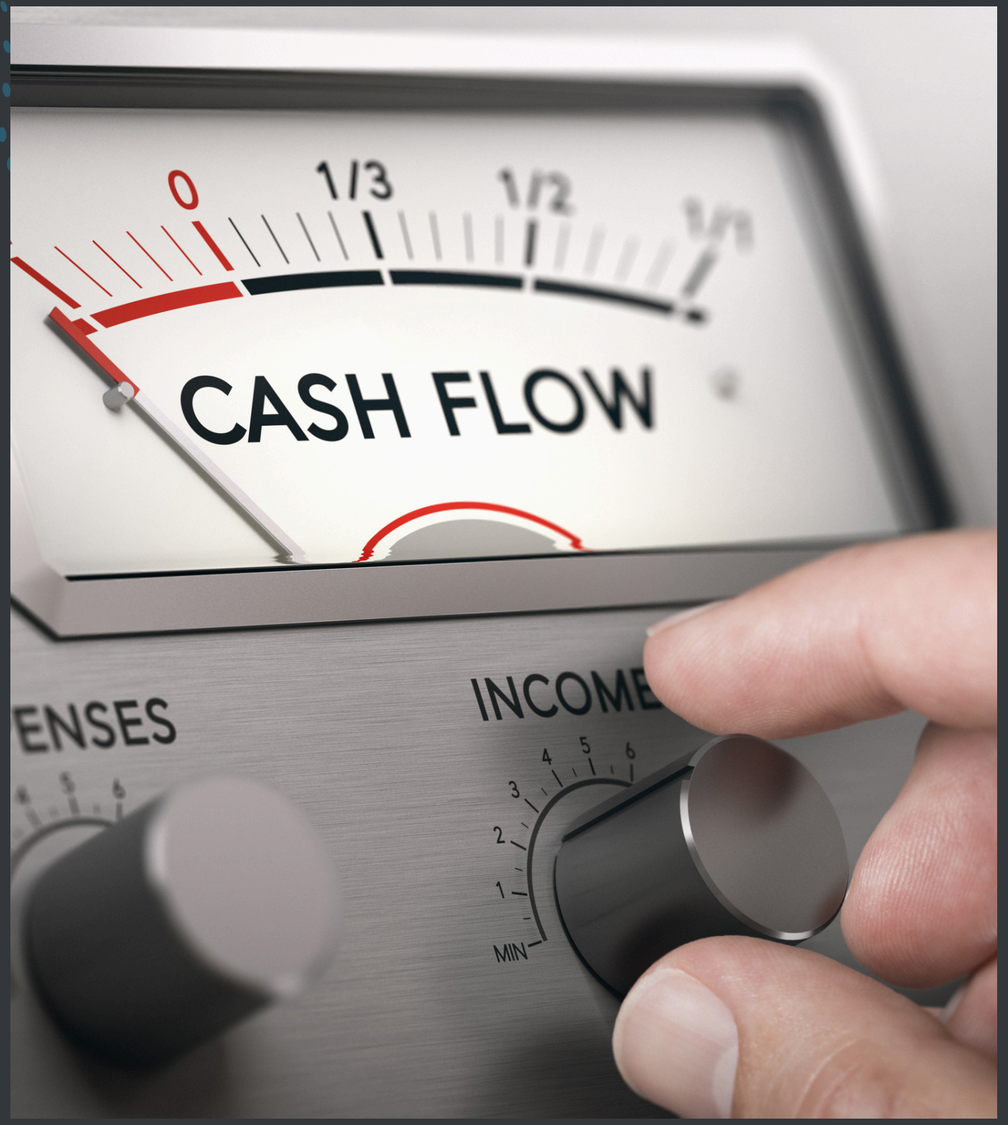
BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Rettung eines familiengeführten Maschinenbauunternehmens durch rasche Vermittlung



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

An einem Freitag im Sommer bat die Geschäftsführende Gesellschafterin eines Maschinenbauunternehmens BlueMomentum Consulting um Unterstützung in unmittelbarer Insolvenznähe. Die Hausbank des Unternehmens war nicht bereit, die Finanzierung auszuweiten. Die Gesellschafterin hatte ihr gesamtes Privatvermögen einschließlich ihrer Altersvorsorge in das Unternehmen eingebracht, konnte die Verluste aber nicht stoppen.

VORGEHENSWEISE

Noch am selben Freitag Abend analysierte BlueMomentum Consulting die Situation gemeinsam mit einem befreundeten Kollegen, der auf die Insolvenzvermeidung und den Umgang mit Insolvenzen spezialisiert ist. Die Befürchtung bestätigte sich: Wenn nicht innerhalb von wenigen Tagen frisches Kapital in das Unternehmen eingebracht worden wäre, hätte die Geschäftsführende Gesellschafter wegen Zahlungsunfähigkeit beim zuständigen Amtsgericht Antrag auf Gläubigerschutz stellen müssen. In diesem Fall wäre die Unternehmerin mittellos.

Für eine formale Vermittlung blieb also keine Zeit. Deshalb sagte BlueMomentum Consulting der Auftraggeberin zu, sofort ein paar Telefonate mit potenziellen Investoren zu führen, in der Hoffnung, dass tatsächlich jemand kurzfristig zusagen würde. Nur für den Erfolgsfall sollte sich die Auftraggeberin überlegen, welches Honorar sie zahlen möchte.

Im dritten Telefonat stieß BlueMomentum Consulting auf offene Ohren. Ein unternehmerisch geprägter Ingenieur interessierte sich für die Gelegenheit, die Geschäftsanteile zu übernehmen und das Geschäft kurzfristig zu stützen und zu entwickeln.

Bereits für Samstag Morgen konnte ein Besichtigungstermin vor Ort vereinbart werden. Nach kurzer Vorstellung der Situation und Durchsicht der Finanzzahlen entschloss sich der Interessent dazu, die Mehrheit an den Geschäftsanteilen einschließlich der betrieblich genutzten Immobilien zu übernehmen, den Betrieb kurzfristig zu finanzieren und sich persönlich in die Sanierung einzubringen. Der Wochenanfang wurde für Detailprüfungen und für die Vertragsgestaltung genutzt. Schon am Mittwoch wurde die Transaktion notariell beurkundet.

Der neue Gesellschafter vereinbarte mit unserer Auftraggeberin, dass sie als Minderheitsgesellschafterin aktiv im Geschäft verbleiben soll.

LÖSUNG



Unsere Auftraggeberin konnte durch unsere „Blitzvermittlung“ die Insolvenz in letzter Sekunde abwenden und damit auch ihre persönliche Finanzsituation retten.

Der Betrieb wurde mit den Impulsen des neuen Hauptgesellschafters Schritt für Schritt stabilisiert.

Die Arbeitsplätze konnten erhalten bleiben.

Für den Erfolg ausschlaggebend war, dass bc potenzielle Investoren für Unternehmen genau dieses Typs und in dieser Situation persönlich kannte und sie unmittelbar angesprochen hat – und eine Portion Glück war auch dabei.

BlueMomentum Consulting