

Referenzprojekte

Inhalt

1	Industrie	2
2	Industrie Baugewerbe/Immobilien	5
3	Dienstleistungen und Handel	8

1 Industrie

Antriebs- und Fluidtechnik (60 MA)

Ausgangslage

Starkes Wachstum des Unternehmens (drei Firmen zugekauft).

Massnahmen

- *Marktscreening / Begleitung Kauftransaktionen*
- *Betriebliche Prozessoptimierung.*
- *Laufende Optimierung der Führungs- und Vertriebsorganisation.*

Zusammenführung von zwei Betriebsstandorten.

Blechverarbeitung (60 MA)

Ausgangslage

Ein familiengeführtes, solides Blechbearbeitungsunternehmen mit rund 60 Mitarbeitern verliert innerhalb von zwei Jahren aus unterschiedlichen Gründen (Produktionsverlagerung, Konkurs, Insourcing) seine vier Hauptkunden und über die Hälfte seines Umsatzes.

Massnahmen

- *Beurteilung der Sanierungsfähigkeit.*
- *Entwicklung eines Restrukturierungskonzeptes.*
- *Unterstützung bei der Verhandlung mit Gläubigern und Käufersuche.*

Elektronikindustrie, Leiterplatten (70 MA)

Ausgangslage

Bestehende Konkursgefahr aufgrund Technologie-Shift, Verlagerung zu asiatischer Konkurrenz, Missmanagement und Qualitätsprobleme, finanzielle Altlasten.

Massnahmen

- *Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation).*
- *Entwicklung und Umsetzung eines Umfinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung.*
- *Gläubigerverhandlungen mit Forderungsverzichten.*
- *Suche und Verhandlung mit Investorengruppen.*
- *Bildung einer Auffanggesellschaft, schliesslich Deponierung der Bilanz.*
- *Begleitung der Liquidation / Veräusserung Maschinen via Auktionsverfahren.*

Elektronikindustrie, Leiterplatten (200 MA)

Ausgangslage

Der Umsatz eines Leiterplattenherstellers brach nach Jahren stürmischer Expansion aufgrund eines Markteinbruchs und verstärkter Konkurrenz aus Fernost in den hochspezialisierten Nischenmärkten innert einem Jahr von bisher CHF 100 Mio. um 50 Prozent ein.

Massnahmen

- *Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes.*
- *Unterstützung bei den Verhandlungen mit den Gläubigerbanken zur Umfinanzierung.*

Elektronik Manufacturing Services (EMS) (100 MA)

Ausgangslage

Hochkompetitive Wettbewerbssituation im Automotive-Bereich.

Massnahmen

- *Restrukturierungs- und Sanierungskonzept.*
- *Rekapitalisierung.*
- *Verhandlungen mit Stakeholdern, Umsetzungsbegleitung.*
- *Teilweise Produktionsverlagerung nach Osteuropa.*

Galvanik (90 MA)

Ausgangslage

Bei einem stark fremdfinanzierten MBO eines Galvanikunternehmens mit 90 Mitarbeitern fehlen die Free Cashflows für Erneuerungsinvestitionen. Als Folge von Qualitätsproblemen und einem Konjunkturknick kämpft das Unternehmen mit Ertrags- und Liquiditätsproblemen.

Massnahmen

- *Konzeption Kostensenkungsprogramm und Umsetzungsbegleitung.*
- *Verhandlungen mit der Gläubigerbank zur Überbrückung der Liquidität.*
- *Suche neuer Investoren.*

Hersteller von Funksystemen, Schwerpunkt Bahnindustrie (225 MA)

Ausgangslage

Technologie-Führerschaft unter Druck, Mitbewerber sind teilweise multinationale Konzerne.

Massnahmen

- *Turnaround, Sales & Lease back Liegenschaft, Rekapitalisierung.*
- *Desinvestition einer Sparte und Fokus auf Kerngeschäft mit NL in Osteuropa.*
- *In einem zweiten Schritt: Verkauf der ganzen Gruppe (M&A-Prozess).*

Hersteller von Lasern im Bereich Ophthalmologie (50 MA)

Ausgangslage

R&D-intensive Branche, geprägt von Regulierungen. Seit längerer Zeit unrentabel.

Massnahmen

- *Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten.*
- *Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung.*
- *Aktienverkauf an Geschäftsführer.*

Metallbau (25 MA)

Ausgangslage

Für ein ertragsschwaches Metallbauunternehmen mit CHF 5 Mio. Umsatz sollen im Zuge der familieninternen Nachfolgeregelung Massnahmen zur Rentabilisierung identifiziert werden.

Massnahmen

- *Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung.*
- *Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes zur Nachfolgeregelung.*
- *Übernahme eines Verwaltungsratsmandates.*

Metallbau, Yacht- und Ladenbau (D) (100 MA)

Ausgangslage

Projektgeschäft (volatil, risikobehaftet), Finanz- und Kalkulationswesen desaströs.

Massnahmen

- *Investment-Auditing im Auftrag des Investors.*
- *Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungs- und Refinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung.*

- *Investment-Monitoring.*

Möbelherstellung (150 MA)

Ausgangslage

Strukturelle Änderungen im Absatzmarkt (Konkurrenz aus dem Osten), Missmanagement.

Massnahmen

- *Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung (Sortimentsstraffung, Redimensionierung des Unternehmens).*

Möbelherstellung (100 MA)

Ausgangslage

Bei einem Möbelhersteller mit Direktvertrieb und eigenen Filialen führen strukturelle Änderungen im Absatzmarkt kurz nachdem grosse Erweiterungsinvestitionen getätigt wurden zu markant rückläufigen Umsätzen (bisher CHF 20 Mio.).

Massnahmen

- *Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten.*
- *Entwicklung eines Liquidationskonzeptes, da sich eine Sanierung als unmöglich erweist.*
- *Interimsmanagement (CEO, CFO) während Liquidation.*

Oberflächenbeschichtung (40 MA)

Ausgangslage

Effizienzoptimierung (personal- und anlageseitig) notwendig.

Massnahmen

- *Erarbeitung einer Kundenakquisitionsstrategie.*
- *Aufbau der Kalkulationsgrundlagen und DB-Rechnung.*
- *Evaluation neuer Pulverbeschichtungsanlagen.*

Schmiedewerk / Zerspanungstechnik (50 MA)

Ausgangslage

Produktionsstandort Schweiz als Herausforderung im Kerngeschäft.

Massnahmen

- *Aufbau einer marktseitigen und finanziellen Kooperation mit Hauptnehmer (Bahntechnik).*
- *Strategische Diversifikation zur Reduktion der Abhängigkeit vom Schmiedebereich.*

Werkzeugindustrie (300 MA)

Ausgangslage

Qualitätsführer mit diversen Tochtergesellschaften.

Massnahmen

- *Restrukturierung der österreichischen Gruppengesellschaft.*
- *Strategie-Review im Auftrag der Banken (Fokus Produkte, Ländermärkte, Vertriebsorganisation).*
- *Investitionsbeurteilung für Anlagenbeschaffung.*

2 Industrie Baugewerbe/Immobilien

Bauhauptgewerbe (200 MA)

Ausgangslage

Zur Konkursverhinderung eines Spezialtiefbauunternehmens mit CHF 50 Mio. Umsatz bestreitet die Geschäftsleitung der Tochtergesellschaft eines angeschlagenen Baukonzerns vor Gericht die vom Eigentümer behauptete Überschuldung. Dieser hat nach erfolgtem Kauf die Bilanzen aller Gruppengesellschaften deponiert.

Massnahmen

- *Unterstützung Geschäftsleitung bei den Verhandlungen mit Banken und dem Gericht.*
- *Suche eines neuen Investors zur Weiterführung der Gesellschaft.*

Bauhauptgewerbe (100 MA)

Ausgangslage

Bei einer Bauunternehmung mit rund 100 Mitarbeitern verkracht sich der Geschäftsführer mit den Eigentümern. Die Gläubigerbanken befürchten Negativspirale und fordern Massnahmen.

Massnahmen

- *Analyse der Führungssituation, der Marktpositionierung und der finanziellen Lage.*
- *Entwicklung von Massnahmenempfehlungen.*

Bauingenieurwesen (Planer) (300 MA)

Ausgangslage

Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor).

Massnahmen

- *Konzeption und Implementierung einer neuen Unternehmensstruktur mit eigenständigen Betriebsgesellschaften und Beteiligungsmodell für Partner.*

Bauingenieurwesen (Planer) (220 MA)

Ausgangslage

Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor).

Massnahmen

- *Unternehmenswachstum erfordert Aufbau einer Profit-Center-Organisation (inkl. Regelung von Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, Aufgaben, Finanzflüssen, pers. Besetzung)*

Elektroplanung und – Installation (60MA)

Ausgangslage

Gute Baukonjunktur, forciertes Wachstum.

Massnahmen

- *Unterstützung bei Firmenzukäufen (Screening, Transaktionsgestaltung, Finanzierung).*
- *Integration der Zukäufe.*
- *Etablierung neuer, margenstärkerer Sparten.*
- *Aufbau und Entwicklung der Führung und Organisation (Strukturen, Prozesse, Controlling).*

Gebäudetechnik (800 MA)

Ausgangslage

Forciertes Unternehmenswachstum durch Zukäufe ist auf dem Prüfstand.

Massnahmen

- *Wettbewerbs-Benchmarking.*
- *Effizienzoptimierungs-Programm konzipieren (in Zusammenarbeit mit Management).*

Gebäudetechnik (50 MA)

Ausgangslage

Eine alteingesessene Spenglerei-, Sanitär- und Heizungsinstallations-Unternehmung mit rund 50 Mitarbeitern erwirtschaftet aus unklaren Gründen einen massiven Verlust. Die Gesellschaft ist überschuldet und die Zahlungsfähigkeit gefährdet.

Massnahmen

- *Analyse Kosten- und Organisationsstrukturen und Entwicklung eines Massnahmenplans für den Turnaround.*
- *Begleitung der beiden Inhaber bei der Umsetzung auf Wunsch der Gläubigerbank.*

Gerüstbau (600 MA)

Ausgangslage

Gute Baukonjunktur, starkes Wachstum.

Massnahmen

- *Strategie-Reviews.*
- *Optimierung der Aufbauorganisation.*
- *Durchführung einer Standortanalyse und -optimierung (17 Standorte).*
- *Unterstützung bei Zukäufen (Marktscreening In- und Ausland).*

Grosssägerei (110 MA)

Ausgangslage

Für ein exportorientiertes Grosssägewerk ändern sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Stark sinkende Absatzpreise, steigende Beschaffungskosten, ungünstige Währungsentwicklung und ungenügende Verfügbarkeit von Rundholz in der Schweiz.

Massnahmen

- *Entwicklung eines Sanierungskonzeptes im Auftrag des Standortkantons und der Gläubigerbank.*

Kies- und Betonwerk (40 MA)

Ausgangslage

Ein Bauunternehmen mit Kies- und Betonwerk und CHF 8 Mio. Umsatz gerät nach dem überraschenden Tod des Eigentümers in wirtschaftliche Turbulenzen.

Massnahmen

- *Entwicklung eines Restrukturierungs- und Devestitionskonzeptes mit dem Ziel, sich auf die rentablen Betriebsteile zu konzentrieren (inkl. Unterstützung bei der Umsetzung).*

Wohnbaugenossenschaft (CHF 150 Mio. Bilanzsumme)

Ausgangslage

Eine Wohnbaugenossenschaft mit einer Bilanzsumme von CHF 150 Mio. benötigt ein Sanierungskonzept. Die involvierten Gläubigerbanken können sich nicht auf die Sanierungsbeiträge einigen.

Massnahmen

- *Entwicklung des Sanierungskonzeptes für die Sanierungsbeiträge.*

Recycling (10 MA)

Ausgangslage

Bei einem jungen Pionierunternehmen der Recycling-Branche verzögert sich die Produktionsaufnahme aufgrund technischer Probleme immer wieder. Die Eigentümer sind nicht mehr in der Lage, die Liquidität sicherzustellen.

Massnahmen

- *Analyse des Kapitalbedarfs zur Ertüchtigung der Anlage und der verschiedenen Handlungsoptionen im Auftrag der Gläubigerbank.*

3 Dienstleistungen und Handel

IT-Systemintegrator (40 MA)

Ausgangslage

Hohe Rentabilität, Verkaufsabsichten der Eigentümer.

Massnahmen

- *Business Development und Aufbau einer Spartenorganisation.*
- *Verkauf an börsenkotierten deutschen Konzern (Markt-Screening).*

Grosshandel (Bodenbeläge) (90 MA)

Ausgangslage

Parallelimporte, zu hohe Lagerkosten, zu breites Sortiment und schwache Prozessqualität → Missmanagement.

Massnahmen

- *Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation).*
- *Überbrückungskredite Banken / Stillhalteabkommen.*
- *Umfinanzierungskonzept (Sale & Lease-Back Liegenschaften).*

Intralogistik (100 MA)

Ausgangslage

Bei einer Generalunternehmung für Intralogistik und Automatisierung mit 100 Mitarbeitern verläuft die Integration zweier fremdfinanzierter Akquisitionen nicht wie geplant. Hohe Verluste führen an den Rand der Illiquidität und Überschuldung.

Massnahmen

- *Entwicklung und Umsetzung eines Umfinanzierungskonzeptes mit Mezzanine-Darlehen.*
- *Suche und Verhandlungen mit Kapitalgebern. VR-Coaching im Auftrag der Kapitalgeber.*
- *Entwicklung und Umsetzung Auffanglösung nach Ausbruch der Corona-Krise.*

Möbelhandel (50 MA)

Ausgangslage

Standort in Grenznähe → ungünstige Währungsentwicklung (Preisniveau).

Massnahmen

- *Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung.*
- *Repositionierung des Handelsgeschäftes (Differenzierung gegenüber grossen ausländischen Handelsunternehmen).*

Systemgastronomie (50 MA)

Ausgangslage

Unternehmen mit 3 Standorten hat Ertrags- und Liquiditätsprobleme.

Massnahmen

- *Verkauf des besten Standortes zur Sicherung der anderen beiden.*
- *Begleitung der Recoverygespräche bei kreditgebender Bank.*
- *Betriebliche Restrukturierung (inkl. Financial Advice und Sparring CEO).*

Spedition und Transport (80 MA)

Ausgangslage

Ein spezialisiertes Speditions- und Transportunternehmen mit 80 Mitarbeitern gerät nach einer Fehlinvestition und einem Umsatzeinbruch in die Verlustzone und in Liquiditätsschwierigkeiten.

Massnahmen

- *Erstellen eines Restrukturierungskonzeptes inkl. Liquiditätsüberbrückung.*
- *Unterstützung des Inhabers bei der Umsetzung und bei den Bankverhandlungen.*

Pharma-Grosshandel (50 MA)

Ausgangslage

Eine Pharma-Grosshandelsgruppe mit rund CHF 50 Mio. Umsatz gerät nach gruppenintern querfinanziertem, missglücktem Diversifikationsversuch in Liquiditäts- und Überschuldungsprobleme.

Massnahmen

- *Analyse der finanziellen Verflechtungen in der Gruppe*
- *Erstellen eines Konzeptes zur finanziellen Entflechtung und Bilanzsanierung.*
- *Verhandlungen mit der Hausbank und dem Hauptlieferanten zur Sicherstellung der Liquidität.*