



+41 44 299 95 13
 r.grundler@hanserconsulting.ch

Rainer Grundler

Projektleiter

KMU-Diplom HSG (DAS in KMU Management), Universität St. Gallen
 Diplom Swiss Banking School (DAS in Banking), Swiss Finance Institute

Rainer Grundler ist seit 2002 Projektleiter bei Hanser Consulting AG. Die Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit liegen in der Leitung von Restrukturierungs-, Finanzierungs- und M&A-Projekten bei mittelständischen Unternehmen der Industrie- und Bauwirtschaft. Zudem nimmt er in verschiedenen Unternehmen Verwaltungsrats- und Coachingmandate wahr.

Bevor er zu Hanser Consulting stiess, leitete Rainer Grundler als Direktionsmitglied die KMU- und Branchenfachstelle der CREDIT SUISSE. Zuvor war er im Schweizerischen Spenglermeister- und Installateurverband (SSIV) als Leiter des Bildungszentrums und als Leiter der Betriebsberatung in verschiedenen Führungsfunktionen tätig.

Referenzprojekte

Intralogistik (100 MA)	<p>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.</p> <p>Hanser Consulting AG: 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.</p>
Metallbau (25 MA)	<p>Für ein ertragsschwaches Metallbauunternehmen mit CHF 5 Mio. Umsatz sollen im Zuge der anstehenden, familieninternen Nachfolgeregelung zuvor Massnahmen zur Rentabilisierung identifiziert und umgesetzt werden.</p> <p><i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung. Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes zur Nachfolgeregelung. Übernahme eines Verwaltungsratsmandates.</i></p>
Grosssägerei (CHF 100 Mio. Umsatz)	<p>Für ein exportorientiertes Grosssägewerk ändern sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Stark sinkende Absatzpreise, steigende Beschaffungskosten, ungünstige Währungsentwicklung und ungenügende Verfügbarkeit von Rundholz in der Schweiz. Aufgrund der schwierigen Perspektiven beabsichtigt der Eigentümer, das Werk, welches zuvor einen Umsatz von rund CHF 100 Mio. erwirtschaftet hat, in Konkurs gehen zu lassen.</p> <p><i>Entwicklung eines Sanierungskonzeptes im Auftrag des Standortkantons und der Gläubigerbank.</i></p>
Möbel (100 MA)	<p>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.).</p> <p><i>Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten. Entwicklung eines Liquidationskonzeptes, nachdem sich eine Sanierung als unmöglich erweist. Interimsmanagement (CEO; CFO) während Liquidation.</i></p>
Freizeit	<p>Die Betriebsgesellschaft einer Freizeitanlage steht nach dem ersten Betriebsjahr vor dem Konkurs, weil die Besucherzahlen weit unter den Prognosen liegen. Die Investitionskosten wurden durch Sponsoring von Grossunternehmen und Beiträge der öffentlichen Hand finanziert. Bund und Kantone werden um finanzielle Unterstützung angefragt.</p> <p><i>Beurteilung Sanierungsfähigkeit. Entwicklung Sanierungs- und Restrukturierungskonzept für das Tourismusprojekt als Entscheidungsgrundlage für Bund und Kantone als Hauptkapitalgeber.</i></p>
Bau (40 MA)	<p>Ein Bauunternehmen mit Kies- und Betonwerk und CHF 8 Mio. Umsatz gerät nach dem überraschenden Tod des Eigentümers in wirtschaftliche Turbulenzen. Die Witwe und die im Betrieb tätigen Nachkommen sind mit der Situation überfordert.</p>

	<p><i>Entwicklung eines Restrukturierungs- und Devestitionskonzeptes mit dem Ziel, sich auf die rentablen Betriebsteile zu konzentrieren mit anschliessender Unterstützung bei der Umsetzung.</i></p>
Galvanik (90 MA)	<p>Bei einem stark fremdfinanzierten MBO eines Galvanikunternehmens mit 90 Mitarbeitern fehlen – als Folge eines zu optimistischen Businessplans – die Free Cashflows für Erneuerungsinvestitionen. Als Folge von Qualitätsproblemen und einem Konjunkturknick kämpft das Unternehmen mit Ertrags- und Liquiditätsproblemen.</p> <p><i>Konzeption Kostensenkungsprogramm und Umsetzungsbegleitung. Verhandlungen mit der Gläubigerbank zur Überbrückung der Liquidität. Suche neuer Investoren.</i></p>
Blechbearbeitung (60 MA)	<p>Ein familiengeführtes, solides Blechbearbeitungsunternehmen mit rund 60 Mitarbeitern verliert innerhalb von zwei Jahren aus unterschiedlichen Gründen (Produktionsverlagerung, Konkurs, In-sourcing) seine vier Hauptkunden und über die Hälfte seines Umsatzes.</p> <p><i>Beurteilung der Sanierungsfähigkeit. Entwicklung eines Restrukturierungskonzeptes. Unterstützung bei der Verhandlung mit Gläubigern und Käufersuche.</i></p>
Wohnbaugenossenschaft (CHF 150 Mio. Bilanzsumme)	<p>Eine Wohnbaugenossenschaft mit einer Bilanzsumme von CHF 150 Mio. gerät aufgrund einzelner Fehlinvestitionen in finanzielle Schieflage und benötigt ein Sanierungskonzept. Die involvierten Gläubigerbanken können sich nicht auf einen Schlüssel für die erforderlichen Sanierungsbeiträge einigen.</p> <p><i>Entwicklung Sanierungskonzept mit allseits akzeptiertem Schlüssel für die Sanierungsbeiträge.</i></p>
Spedition und Transport (80 MA)	<p>Ein spezialisiertes Speditions- und Transportunternehmen mit 80 Mitarbeitern gerät nach einer Fehlinvestition und einem Umsatzeinbruch in die Verlustzone und in zunehmende Liquiditätsschwierigkeiten.</p> <p><i>Erstellen eines Restrukturierungskonzeptes inkl. Liquiditätsüberbrückung. Unterstützung und Begleitung des Inhabers bei der Umsetzung und bei den Bankverhandlungen.</i></p>
Pharma-Grosshandel (CHF 50 Mio. Umsatz)	<p>Eine Pharma-Grosshandelsgruppe mit rund CHF 50 Mio. Umsatz gerät nach gruppeninternem querfinanziertem, missglücktem Diversifikationsversuch in Liquiditäts- und Überschuldungsprobleme.</p> <p><i>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.</i></p>
Recycling	<p>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.</p> <p><i>Analyse des Kapitalbedarfs zur Ertüchtigung der Anlage und der verschiedenen Handlungsoptionen im Auftrag der Gläubigerbank.</i></p>
Gebäudetechnik (50 MA)	<p>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.</p> <p><i>Analyse Kosten- und Organisationsstrukturen und Entwicklung eines Massnahmenplans für den Turnaround. Begleitung der beiden Inhaber bei der Umsetzung auf Wunsch der Gläubigerbank.</i></p>
Bau (100 MA)	<p>Bei einer traditionsreichen, aber ertragsschwachen Bauunternehmung mit rund 100 Mitarbeitern verkracht sich der Geschäftsführer mit den beiden branchenfremden Eigentümern, die das Unternehmen geerbt haben. Die Gläubigerbanken befürchten Negativspirale und fordern Massnahmen.</p> <p><i>Analyse der Führungssituation, der Marktpositionierung und der finanziellen Lage. Entwicklung von Massnahmenempfehlungen.</i></p>
Leiterplatten (200 MA)	<p>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.</p> <p><i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes (Kostenabbau, Aufbau neuer Märkte, Devestition der Immobilien). Unterstützung bei den Verhandlungen mit den Gläubigerbanken zur Umfinanzierung.</i></p>
Bau (200 MA)	<p>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.</p> <p><i>Unterstützung Geschäftsleitung bei den Verhandlungen mit Banken und dem Gericht. Suche eines neuen Investors zur Weiterführung der Gesellschaft.</i></p>