



+41 44 299 95 11  
r.goetz@hanserconsulting.ch

## René Goetz

Partner und Präsident des Verwaltungsrates der Hanser Consulting AG

Betriebsökonom FH  
NDS Unternehmensentwicklung FH

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Geschäftsentwicklung, Umstrukturierung und Refinanzierung von Unternehmen. Die Führung und Steuerung anspruchsvoller Reorganisationsprozesse bei Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen sowie öffentlichen Verwaltungseinheiten gehört ebenfalls zu den Kernkompetenzen von René Goetz.

Dank seiner langjährigen Erfahrung in der Begleitung von Restrukturierungen sowie Kauf- und Verkaufstransaktionen verfügt René Goetz über vertiefte Kenntnisse in der Unternehmensfinanzierung, wodurch er ein kompetenter Ansprechpartner für die Beurteilung von Projekten aus der Perspektive von Investoren ist.

René Goetz übt verschiedene Verwaltungsratsmandate aus, punktuell auch als Folge von Beteiligungen an Unternehmen.

### Referenzprojekte:

#### Wachstums-cases

<b>Elektroplanung und – installation (60MA)</b>	<p><b>Ausgangslage:</b> gute Baukonjunktur, starkes Wachstum</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unterstützung bei Firmenzukäufen (Screening, Transaktionsgestaltung, Finanzierung)</li> <li>• Integration der Zukäufe</li> <li>• Etablierung neuer, margenstärkerer Sparten</li> <li>• Aufbau und Entwicklung der Führung und Organisation (Strukturen, Prozesse, Controlling)</li> </ul>
<b>Gerüstbau (500 MA)</b>	<p>Gute Baukonjunktur, starkes Wachstum</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie-Reviews</li> <li>• Optimierung der Aufbauorganisation</li> <li>• Durchführung einer Standortanalyse und -optimierung (17 Standorte)</li> <li>• Unterstützung bei Zukäufen (Marktscreening In- und Ausland)</li> </ul>
<b>Antriebs- und Fluidtechnik (60 MA)</b>	<p>Starkes Wachstum des Unternehmens (drei Firmen zugekauft)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktscreening / Begleitung Kauftransaktionen</li> <li>• Betriebliche Prozessoptimierung</li> <li>• Laufende Optimierung der Führungs- und Vertriebsorganisation</li> <li>• Zusammenführung von zwei Betriebsstandorten</li> </ul>
<b>Bauingenieurwesen (Planer) (250 MA)</b>	<p>Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konzeption und Implementierung einer neuen Unternehmensstruktur mit eigenständigen Betriebsgesellschaften und Beteiligungsmodell für Partner</li> </ul>
<b>Bauingenieurwesen (Planer) (170 MA)</b>	<p>Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmenswachstum erfordert Aufbau einer Profit-Center-Organisation (inkl. Regelung von Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, Aufgaben, Finanzflüssen, pers. Besetzung)</li> </ul>
<b>IT-Systemintegrator (40 MA)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business Development und Aufbau einer Spartenorganisation</li> <li>• Verkauf an börsenkotierten deutschen Konzern (Markt-Screening)</li> </ul>

## Restrukturierungsprojekte

<b>Metallbau, Yacht- und Ladnebau (D)</b> (100 MA)	<p>Projektgeschäft (volatil, risikobehaftet), Finanz- und Kalkulationswesen desaströs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Investment-Auditing im Auftrag des Investors</i></li> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungs- und Refinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung</i></li> <li>• <i>Investment-Monitoring</i></li> </ul>
<b>Grosshandel (Bodenbeläge)</b> (90 MA)	<p>Parallelimporte, zu hohe Lagerkosten, zu breites Sortiment und schwache Prozessqualität → Missmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation)</i></li> <li>• <i>Überbrückungskredite Banken / Stillhalteabkommen</i></li> <li>• <i>Umfinanzierungskonzept (Sale &amp; Lease-Back Liegenschaften)</i></li> </ul>
<b>Autogewerbe</b> (20 MA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten</i></li> <li>• <i>Begleitung des Nachlassverfahrens</i></li> </ul>
<b>Systemgastronomie</b> (50 MA)	<p>Unternehmen mit 3 Standorten hat Ertrags- und Liquiditätsprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Verkauf des besten Standortes zur Sicherung der anderen beiden</i></li> <li>• <i>Begleitung der Recoverygespräche bei kreditgebender Bank</i></li> <li>• <i>Betriebliche Restrukturierung (inkl. Financial Advice und Sparring CEO)</i></li> </ul>
<b>Möbelhandel</b> (50 MA)	<p>Standort in Grenznähe → ungünstige Währungsentwicklung (Preisniveau)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung</i></li> <li>• <i>Repositionierung des Handelsgeschäftes (Differenzierung gegenüber grossen ausländischen Handelsunternehmen)</i></li> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes zur Nachfolgeregelung</i></li> </ul>
<b>Möbelherstellung</b> (150 MA)	<p>Strukturelle Änderungen im Absatzmarkt (Konkurrenz aus dem Osten), Missmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung (Sortimentsstraffung, Redimensionierung des Unternehmens)</i></li> </ul>
<b>Elektronikindustrie (Leiterplatten)</b> (70 MA)	<p>Technologie-Shift, Verlagerung zu asiatischer Konkurrenz, Missmanagement und Qualitätsprobleme, finanzielle Altlasten → Konkursgefahr</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation)</i></li> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Umfinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung</i></li> <li>• <i>Gläubigerverhandlungen mit Forderungsverzichten</i></li> <li>• <i>Suche und Verhandlung mit Investorengruppen</i></li> <li>• <i>Bildung einer Auffanggesellschaft, schliesslich Deponierung der Bilanz</i></li> <li>• <i>Begleitung der Liquidation / Veräusserung Maschinen via Auktionsverfahren</i></li> </ul>
<b>Werkzeugindustrie</b> (300 MA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Restrukturierung der österreichischen Gruppengesellschaft</i></li> <li>• <i>Strategie-Review im Auftrag der Banken (Fokus Produkte, Ländermärkte, Vertriebsorganisation)</i></li> <li>• <i>Investitionsbeurteilung für Anlagenbeschaffung</i></li> </ul>
<b>Schmiedwerk / Zerspanungstechnik</b> (50 MA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Aufbau einer marktseitigen und finanziellen Kooperation mit Hauptnehmer (Bahntechnik)</i></li> <li>• <i>Strategische Diversifikation zur Reduktion der Abhängigkeit vom Schmiedebereich</i></li> </ul>
<b>Oberflächenbeschichtung</b> (40 MA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Erarbeitung einer Kundenakquisitionsstrategie</i></li> <li>• <i>Aufbau der Kalkulationsgrundlagen und DB-Rechnung</i></li> <li>• <i>Evaluation neuer Pulverbeschichtungsanlagen</i></li> </ul>
<b>Internationaler Hersteller von Funksystemen</b> (225 MA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Desinvestition einer Sparte und Fokus auf Kerngeschäft (Verkauf einer Division um Liquidität zu sichern)</i></li> <li>• <i>In einem zweiten Schritt: Verkauf der ganzen Gruppe</i></li> </ul>
<b>Internationaler Hersteller von Laser im Medizinalbereich (Ophthalmologie)</b> (50 MA)	<p>In einer R&amp;D-intensive Branche, geprägt von Regulierungen tätig. Seit längerer Zeit unrentabel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten</i></li> <li>• <i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung</i></li> </ul>



+41 44 299 95 11  
p.plaz@hanserconsulting.ch

## Peder Plaz

Partner und Mitglied des Verwaltungsrates der Hanser Consulting AG

Master in Public Administration (Harvard)  
Betriebsökonom HWV

Seine thematischen Schwerpunkte in der Unternehmensberatung liegen in der Erarbeitung und Diskussion von Entscheidungsgrundlagen für das Management von Schweizer KMUs unterschiedlicher Branchen. Er begleitet Führungspersonen bei der Entwicklung wie auch Umsetzung von Businessplänen und verfügt über vertiefte Kenntnisse in der Potenzial-, Rentabilitäts- und Risikobeurteilung von Produkt- und Dienstleistungsideen sowie damit verbundenen Investitionsprojekten.

Peder Plaz beschäftigt sich unter anderem intensiv mit den für den Tourismus spezifischen Herausforderungen bei der Entwicklung von Businessplänen, Investitionsprojekten, Kooperationsmodellen und in Bezug auf die damit zusammenhängenden politischen Fragestellungen. Zudem führt Peder Plaz als Geschäftsführer das Wirtschaftsforum Graubünden; einen wirtschaftspolitisch ausgerichteten Think-Tank im Kanton Graubünden.

Vor seinem Einstieg bei Hanser Consulting AG arbeitete er in verschiedenen Funktionen bei der Graubündner Kantonalbank vorwiegend in den Bereichen Ausleihungsgeschäft sowie Risk- und Produktmanagement.

Als Verwaltungsratsmitglied engagiert er sich für die Krankenversicherung ÖKK in Landquart sowie für die Belvedere Hotels in Scuol.

## Referenzprojekte

### Hotels

<b>5* Hotel in führender Destination im VS (2020 – 2022)</b>	<p><b>Ausgangslage:</b> Der Eigentümer des Hotels möchte das Hotel in ein neues touristisches Konzept umbauen. Dazu braucht es jedoch ein Gutachten gemäss dem Zweitwohnungsgesetz Art. 8.4</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Erarbeitung des Gutachtens und Beratung von Eigentümer und Gemeinde in diesem Zusammenhang</i></li></ul>
<b>5*sup Hotel in führender Destination in GR (2015 – 2019) St. Moritz</b>	<p>Das Unternehmen musste das bestehende Personalhaus sanieren. Es entstand die Idee das auf dem Hotelareal stehende Personalhaus mit Gästeresidenzen zu ersetzen und diese durch Drittinvestoren finanzieren zu lassen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Ausarbeitung des Businessplan in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und dem VR</i></li><li>• <i>Unterstützung bei der Investorensuche</i></li><li>• <i>Es konnte ein Investor gefunden werden, das Projekt (rund CHF 60 Mio.) ist in Realisierung.</i></li></ul>
<b>3* Hotel Ucliva (2018 – 2019) Waltensburg</b>	<p>Das Hotel war faktisch überschuldet und die Erträge genügten nicht mehr für die Amortisation. Gleichzeitig standen neue Investitionen in die Heizung an, die dringend umzusetzen waren.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Beratung der Trägerschaft beim Vorgehen um eine Sanierung umzusetzen und eine Finanzierungslösung zu finden</i></li><li>• <i>Begleitung bei Finanzierungsgesprächen</i></li><li>• <i>Die Sanierung gelang entlang der Vorschläge von Hanser Consulting AG. Das Hotel wird heute ohne Bankenfinanzierung geführt.</i></li></ul>

<b>4* Hotel Post (2015 - 2017)</b> <b>Sils i.E. (GR)</b>	<p>Das Hotel kämpfte mit rückläufigen Erträgen aufgrund der Aufwertung des CHF gegenüber dem EUR und gleichzeitig stand die Nachfolgeregelung an.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Unterstützung des Eigentümers bei der Analyse der Handlungsoptionen und im darauf eingeschlagenen Weg des Hotelverkaufs</i></li> <li>• <i>Das Hotel konnte verkauft werden.</i></li> </ul>
<b>3*/4*/5* Hotel 7132 (2012 – 2015)</b> <b>Vals</b>	<p>Die Gemeinde Vals wollte die Therme mit dazugehörigem Hotel verkaufen, damit ein Drittinvestor das Resort weiterentwickeln kann, was aus eigener Kraft der Gemeinde nicht möglich gewesen wäre.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Unterstützung auf Käuferseite für die Entwicklung von Businessplänen und bei der Verhandlung mit der Gemeinde</i></li> <li>• <i>Der Investor hat das Hotel gekauft und mit Investitionen in der Grössenordnung von CHF 50 Mio. zu einem 5*Resort ausgebaut.</i></li> </ul>
<b>4* Swiss Holiday Park (2006 – 2009)</b> <b>Morschach</b>	<p>Ungenügende Erträge für einen rentablen Betrieb.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Unterstützung der Geschäftsführung mit Grundlagen bei strategischen Entscheiden und dem Vorgehen in der Restrukturierung</i></li> <li>• <i>Mit dem Zubau eines Feriendorfes und der Forcierung des Familiengeschäfts konnte das Unternehmen restrukturiert werden.</i></li> <li>• <i>Im Resultat wurde das Hotel anschliessend von einem Immobilienfonds erworben und wird heute von der REKA betrieben.</i></li> </ul>

## Bergbahnen

<b>Bergbahn Tschierschen (2019 – heute)</b>	<p>Die Bergbahnen Tschierschen brauchen ein neues Geschäftsmodell um die strukturellen Defizite zu beseitigen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Gemeinsam mit den Bergbahnen und der Gemeinde wurden die Handlungsoptionen analysiert und ein Vorgehenskonzept für die Prüfung verschiedener Geschäftsmodelle entwickelt. Unter anderem wurde eine radikale Idee entwickelt, um gleichzeitig das Problem Bergbahnen zu lösen und neue Entwicklungsperspektive für die Destination zu bilden.</i></li> <li>• <i>Die Gemeinde hat den Vorschlägen für eine kurzfristig wirkende Sanierung zugestimmt. Einzelne mittelfristig wirkende Massnahmen wurden mit Hilfe von Hanser Consulting umgesetzt (z.B. Restrukturierung Tourismusorganisation) Für die langfristige Anpassung des Geschäftskonzepts laufen derzeit vertiefte Abklärungen.</i></li> </ul>
<b>Bergbahn Brigels (2015)</b>	<p>Die Bergbahnen Brigels waren überschuldet und mussten finanziell saniert werden. Gleichzeitig brauchten sie neues Eigenkapital.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung des Businessplans, der als Grundlage für die finanzielle Sanierung und die Neukapitalisierung bildete</i></li> <li>• <i>Die Sanierung wurde vollzogen und das Kapital gezeichnet. Gleichzeitig wurde ein Resortprojekt (Pradas Resort) realisiert, welches die Bergbahnen stützt.</i></li> </ul>
<b>Sportbahnen Vals (2017 – 2019)</b>	<p>Die Sportbahnen Vals waren faktisch Konkurs und musste jährlich mit Beiträgen der Gemeinde erhalten werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Gemeinsam mit der Gemeinde haben wir ein neues Geschäftsmodell entwickelt, welches bei den Erträgen mehr Stabilität bringt und gleichzeitig eine Tiefpreisstrategie erlaubt.</i></li> <li>• <i>Das Konzept wurde zusammen mit der Gemeinde, den Einwohnern und den Zweitwohnern erfolgreich umgesetzt.</i></li> </ul>

# Rainer Grundler

## Projektleiter



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

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

<b>Intralogistik (100 MA)</b>	<p><b>Ausgangslage:</b> 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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Umfinanzierungskonzeptes mit Mezzanine-Darlehen</i></li> <li>• <i>Suche und Verhandlungen mit Kapitalgebern. VR-Coaching im Auftrag der Kapitalgeber</i></li> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung Auffanglösung nach Ausbruch der Corona-Krise</i></li> </ul>
<b>Metallbau (25 MA)</b>	<p>Für ein ertragsschwaches Metallbauunternehmen mit CHF 5 Mio. Umsatz sollen im Zuge der familieninternen Nachfolgeregelung Massnahmen zur Rentabilisierung identifiziert werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung</i></li> <li>• <i>Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes zur Nachfolgeregelung</i></li> <li>• <i>Übernahme eines Verwaltungsratsmandates</i></li> </ul>
<b>Grosssägerei (110 MA)</b>	<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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung eines Sanierungskonzeptes im Auftrag des Standortkantons und der Gläubigerbank</i></li> </ul>
<b>Möbel (100 MA)</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten</i></li> <li>• <i>Entwicklung eines Liquidationskonzeptes, da sich eine Sanierung als unmöglich erweist</i></li> <li>• <i>Interimsmanagement (CEO; CFO) während Liquidation</i></li> </ul>
<b>Freizeit (5 MA)</b>	<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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Beurteilung Sanierungsfähigkeit</i></li> <li>• <i>Entwicklung Sanierungs- und Restrukturierungskonzept für das Tourismusprojekt als Entscheidungsgrundlage für Bund und Kantone als Hauptkapitalgeber</i></li> </ul>
<b>Bau (40 MA)</b>	<p>Ein Bauunternehmen mit Kies- und Betonwerk und CHF 8 Mio. Umsatz gerät nach dem überraschenden Tod des Eigentümers in wirtschaftliche Turbulenzen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung eines Restrukturierungs- und Devestitionskonzeptes mit dem Ziel, sich auf die rentablen Betriebsteile zu konzentrieren (inkl. Unterstützung bei der Umsetzung)</i></li> </ul>

<b>Galvanik (90 MA)</b>	<p>Bei einem stark fremdfinanzierten MBO eines Galvanikunternehmens mit 90 Mitarbeitern fehlen die Free Cashflows für Erneuerungsinvestitionen. Als Folge von Qualitätsproblemen und einem Konjunkturrückgang kämpft das Unternehmen mit Ertrags- und Liquiditätsproblemen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Konzeption Kostensenkungsprogramm und Umsetzungsbegleitung</i></li> <li>• <i>Verhandlungen mit der Gläubigerbank zur Überbrückung der Liquidität</i></li> <li>• <i>Suche neuer Investoren</i></li> </ul>
<b>Blechbearbeitung (60 MA)</b>	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Beurteilung der Sanierungsfähigkeit</i></li> <li>• <i>Entwicklung eines Restrukturierungskonzeptes</i></li> <li>• <i>Unterstützung bei der Verhandlung mit Gläubigern und Käufersuche</i></li> </ul>
<b>Wohnbaugenossenschaft (CHF 150 Mio. Bilanzsumme)</b>	<p>Eine Wohnbaugenossenschaft mit einer Bilanzsumme von CHF 150 Mio. benötigt ein Sanierungskonzept. Die involvierten Gläubigerbanken können sich nicht auf die Sanierungsbeiträge einigen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Entwicklung des Sanierungskonzeptes für die Sanierungsbeiträge</i></li> </ul>
<b>Spedition und Transport (80 MA)</b>	<p>Ein spezialisiertes Speditions- und Transportunternehmen mit 80 Mitarbeitern gerät nach einer Fehlinvestition und einem Umsatzeinbruch in die Verlustzone und in Liquiditätsschwierigkeiten.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Erstellen eines Restrukturierungskonzeptes inkl. Liquiditätsüberbrückung</i></li> <li>• <i>Unterstützung des Inhabers bei der Umsetzung und bei den Bankverhandlungen</i></li> </ul>
<b>Pharma-Grosshandel (50 MA)</b>	<p>Eine Pharma-Grosshandelsgruppe mit rund CHF 50 Mio. Umsatz gerät nach gruppenintern querfinanziertem, missglücktem Diversifikationsversuch in Liquiditäts- und Überschuldungsprobleme.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Analyse der finanziellen Verflechtungen in der Gruppe</i></li> <li>• <i>Erstellen eines Konzeptes zur finanziellen Entflechtung und Bilanzsanierung</i></li> <li>• <i>Verhandlungen mit der Hausbank und dem Hauptlieferanten zur Sicherstellung der Liquidität</i></li> </ul>
<b>Recycling (10 MA)</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Analyse des Kapitalbedarfs zur Ertüchtigung der Anlage und der verschiedenen Handlungsoptionen im Auftrag der Gläubigerbank</i></li> </ul>
<b>Gebäudetechnik (50 MA)</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Analyse Kosten- und Organisationsstrukturen und Entwicklung eines Massnahmenplans für den Turnaround</i></li> <li>• <i>Begleitung der beiden Inhaber bei der Umsetzung auf Wunsch der Gläubigerbank</i></li> </ul>
<b>Bau (100 MA)</b>	<p>Bei einer Bauunternehmung mit rund 100 Mitarbeitern verkracht sich der Geschäftsführer mit den Eigentümern. Die Gläubigerbanken befürchten Negativspirale und fordern Massnahmen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Analyse der Führungssituation, der Marktpositionierung und der finanziellen Lage</i></li> <li>• <i>Entwicklung von Massnahmenempfehlungen</i></li> </ul>
<b>Leiterplatten (200 MA)</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes</i></li> <li>• <i>Unterstützung bei den Verhandlungen mit den Gläubigerbanken zur Umfinanzierung</i></li> </ul>
<b>Bau (200 MA)</b>	<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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Unterstützung Geschäftsleitung bei den Verhandlungen mit Banken und dem Gericht</i></li> <li>• <i>Suche eines neuen Investors zur Weiterführung der Gesellschaft</i></li> </ul>