



Fallbeispiel 1 - Maschinen-und Anlagenbauer - CEE

Beratungsmandat | Rosinger GmbH & Co

Ausgangslage:

- Rohertrag 51,56 Mio. (Betriebsleistung mehrere hundert Mio. aber nicht aussagekräftig weil verfälscht durch GU-Funktion)
- Ergebnis 8,6 Mio. Verlust
- Eigenkapital NEGATIV
- Geschäftsleitung reine Techniker, die nach dem Motto „Was kostet die Welt“ agieren
- Banken nervös, Kreditkündigung angedroht
- Negative Medienberichte über Branchen- und Finanzmarktkrise
- Liquiditätsprobleme
- keine freien Sicherheiten vorhanden
- Bestätigungsvermerk von WP verweigert
- mehrere Standorte (eigene Konzernfirmen) die unkoordiniert agieren
- Hohe Fehlinvestitionen in Sparten wie z.B. Nanotechnologie
- Zahlreiche Patente vorhanden, einige davon verwertbar
- Technologieführerschaft

Ziel:

- Darstellung des Turn-Around inklusiv klarer Fokussierung auf weniger Geschäftsfelder und Definition einer Kernkompetenz mit Wachstumspotential
- Zufuhr von Kapital zur Finanzierung des Turn Arounds und der anschließenden Expansion des Kernkompetenzbereiches

Weg:

- Erarbeitung einer kapitalmarktfähigen Dokumentation inkl. Darstellung der Bilanzsituation (Verkehrswertbilanzansatz unter Einbeziehung des Wertes der zahlreichen Patente) unter Berücksichtigung der stillen Reserven
- Ermittlung des Kapitalbedarfes
- Platzierung am Kapitalmarkt
- Begleitung der Umsetzung des Turn-Around

Finalisierung:

- 40 Mio. in Form einer strukturierten Finanzierung
- 1/3 echtes Eigenkapital für 49 % der Gesellschaftsanteile
- 1/3 Nachrangkapital mit Equity-Kicker ausschließlich gewinnabhängig verzinst
- 1/3 Bankdarlehen mit Verzinsung 3 M Euribor + 1,5 %.
- Der Zufluss der Mittel erfolgte in 3 Tranchen nach Erreichen von Milestones