



Mandant

Hersteller von alkoholfreien Getränke

Ausgangssituation

Das Unternehmen befand sich zu Projektbeginn in einer Liquiditätskrise, aufgrund folgender Entwicklungen:

- Verspäteter Einstieg in Einweggebinde (PET/Tetra)
- Preisanstieg bei Rohware und Konzentraten
- Geringe Produktionsauslastung aufgrund von Überkapazitäten

Leistung

In Zusammenarbeit mit der Inhaberfamilie und der Geschäftsführung wurde im ersten Schritt der zukünftige Unternehmens- und Finanzplan erarbeitet.

Die „interne Kapitalbeschaffung“ erfolgte mittels weitreichender Kostensenkungs- und Wachstumsmaßnahmen, u.a.:

- Veräußerung einer Kelter- und Abfüllanlage sowie einer regionalen Marke
- Anpassung der Personalstärke in Produktion und Verwaltung an die erforderlichen Kapazitäten
- Reduktion der Beschaffungskosten durch Abschluss neuer Lieferantenverträge
- Ausbau des Einwegsortiments und Forcierung von Listung und Distribution im Einzelhandel

Gleichzeitig wurden die kurz- sowie die langfristige Kapitalbeschaffung verbessert:

- Initiierung von Factoring sowie von Sale and Lease Back
- Identifikation, Ansprache und Gewinnung eines stillen Gesellschafters

Ergebnis

Durch die Zusammenarbeit mit Inmodo konnte die Insolvenz verhindert und eine solide Finanzierungsstruktur etabliert werden.