

## Ausgangslage



## Ausgangslage

Die Empfehlung kam über die Hausbank zustande.

Ausschlaggebend für die Bank und den Unternehmer waren die angehäuften Verluste und die prekäre Liquiditätssituation.

Der Unternehmer wollte sich externe Hilfe holen, um ein Insolvenzscenario noch abwenden zu können.

## Auftraggeber

Dienstleister mit 4 Mitarbeitern

## Dauer

3 Tage + monatliche Begleitung auf Stundenbasis

## **Projektbeschreibung**

Nach einem ausführlichen Gespräch mit dem Inhaber wurde das aktuelle und das vergangene Zahlenmaterial kritisch gesichtet und ausgewertet. Hierbei wurde festgestellt, dass eine Insolvenzreife vorlag und schnellstens gehandelt werden musste.

Im ersten Schritt wurden sämtliche Maßnahmen zur Erhaltung der Zahlungsfähigkeit und zur Abwendung der Insolvenzantragsgründe getroffen. Forderungen wurden eingezogen und mit sämtlichen Gläubigern wurde erfolgreich verhandelt. Im zweiten Schritt, wurden die von der Geschäftsleitung eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen erweitert und umgesetzt. Des Weiteren wurden die internen Prozesse überarbeitet und verbessert.

Die vertriebsstarken Geschäftsführer steigerten parallel die Vertriebsanstrengungen, welche zur Steigerung des Umsatzes führten.

Die Prozessverbesserungen, Kostensenkungen und Maßnahmen wurden final in eine integrierte Geschäfts- und Liquiditätsplanung überführt, um eine monatliche Steuerung des Unternehmens zu gewährleisten.

Die Planung rundete zusätzlich das Sanierungskonzept ab, welches der Hausbank vorgelegt wurde.

Auf Basis des Sanierungskonzeptes, konnte die Hausbank den erfolgreich eingeschlagenen Weg finanzieren und begleiten.

## Ergebnis

### Umsatz & Kosten

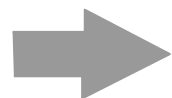
- Senkung der Fixkosten um 56% durch Verlagerung des Standortes und durch umfassende Kostensenkung
- Steigerung des Umsatzes um 12%,
- Senkung der Personalkosten um 14%
- Reduktion der Zinskosten um 5%

### Liquidität

- Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit durch diverse Maßnahmen
- Liquiditätssicherung durch Stundungsvereinbarung und Zahlungsplan mit den Lieferanten
- Finanzierung des Konzeptes durch die Hausbank

### Prozesse

- Überarbeitung der Vertriebsprozesse
- Überarbeitung der Rechnungsprozesse und der Zahlungskonditionen
- Überarbeitung des Forderungsmanagements



Verlassen der  
Verlustzone



Beseitigung der  
Insolvenzantragsgründe



Einführung effizienterer  
Prozesse