



FACTORING IM M&A-PROZESS

Mit verbessertem Working Capital den Turnaround sichern!



VISION

Durch eine erfolgreiche Restrukturierung möchte sich das Unternehmen nachhaltig als eigenständiger Automobilzulieferer am Markt etablieren und sein Produktportfolio sukzessive weiter ausbauen!

VORTEILE

Mit Factoring als zukunftsorientiertes Finanzinstrument wächst die Finanzierung bei zunehmendem Erfolg automatisch mit und fängt auch Saison- oder Projektspitzen ab.

Durch die sofortige Liquidität können Verbindlichkeiten bei Lieferanten reduziert und möglicherweise sogar Lieferantenskonti genutzt werden.

Unser Kunde kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren, denn wir übernehmen lästige Aufgaben wie Forderungsmanagement und Mahnwesen und bieten zusätzlich noch eine Warenkreditversicherung, die vor Forderungsausfall schützt.

AUSGANGSSITUATION

Bei unserem Kunden handelt es sich um ein Unternehmen im Bereich Aluminium Druckguss. Als führender Hersteller mit über 40 Jahren Erfahrung ist das Unternehmen hauptsächlich auf die Produktion von Fahrzeugteilen aus Aluminium spezialisiert und beliefert erstklassige Automobilzulieferer. Bisher wurde das Unternehmen primär für konzerninterne „Machining Aufgaben“ genutzt und hat somit nur begrenzt am freien Markt agiert. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss sich unser Kunde jedoch nun nachhaltig und außerhalb des Konzerns am freien Markt etablieren, weil der Standort als Non-Core gesehen wird. Somit stand das Unternehmen zum Verkauf. Der Verkauf wurde als Asset-Deal abgewickelt.

HERAUSFORDERUNG

Um die anstehende Restrukturierung erfolgreich gestalten zu können, war das Unternehmen durch den neuen Investor zwar mit ausreichend Eigenkapital ausgestattet; es fehlte jedoch das nötige Working Capital.

LÖSUNG

Das für den Turnaround dringend benötigte Working Capital konnte mittels Factoring generiert werden. Der Cash Conversion Cycle nahm sogar negative Werte an und das freigesetzte Kapital konnte zur Deckung von Verbindlichkeiten genutzt und ins betriebliche Wachstum investiert werden.

ERGEBNIS

Durch den Verkauf der offenen Forderungen konnte gebundenes Kapital freigesetzt und in Liquidität umgewandelt werden – unabhängig vom Zahlungsverhalten der Abnehmer. Somit wurde das negative Working Capital optimiert und einem Liquiditätsengpass wirksam vorgebeugt. Parallel dazu konnten die Bilanzkennzahlen für das Bankenrating signifikant verbessert werden und eine langfristige und nachhaltige Finanzplanung wurde möglich.

Jetzt profitieren!

