

Strategieberatung Begleitung eines Asset-Deals in der Elektroindustrie

April:

Der Vorstand einer Aktiengesellschaft aus der Elektroindustrie tritt an die Erlanger Consulting heran. Das Unternehmen hat Liquiditätsprobleme, nachdem ein wichtiger Kunden zugesagte Aufträge storniert hat. Nachdem kurzfristig die Liquidität nicht gesichert werden kann, stellt der Vorstand Ende April Insolvenzantrag.

Mai:

Der Vorstand entschließt sich den Geschäftsbetrieb der insolventen AG fortzuführen. Dies soll im Rahmen eines Asset-Deals mit dem Insolvenzverwalter gesehen.

Die Erlanger Consulting wird beauftragt ein Erwerberkonzept zu entwickeln.

Juni:

Das Erwerberkonzept wird Anfang Juni dem Insolvenzverwalter vorgestellt.

Die Gründung des neuen Unternehmens erfolgt.

Parallel finden Finanzierungsverhandlungen mit verschiedenen Banken statt. Ende Juni ist die Finanzierung des neuen Unternehmens gesichert.

Juli:

Der Kaufvertrag mit dem Insolvenzverwalter wird geschlossen.

Zum 1. Juli übernimmt das neugegründete Unternehmen den Geschäftsbetrieb der insolventen AG.

ab Juli:

Die Erlanger Consulting begleitet das neue Unternehmen in den Bereichen

- Unternehmensplanung
- Strategische Ausrichtung
- Betriebswirtschaft

auch weiterhin.