

## ***Rückblick 2009***

Nachfolgend ein kleinerer Ausschnitt der geleisteten Arbeiten im abgelaufenen Jahr.

### **Finanzierung**

- Insbesondere zum Jahreswechsel 2008/09 bis zu Mitte 2009 in Zusammenarbeit mit Sparkassen/ Banken Begleitung zahlreicher Unternehmen bei der Beantragung von Darlehen aus dem KfW-Sonderprogramm. Equity Advice hat mittels des Transparenzberichtes das Unternehmen und seine Kapitaldienstfähigkeit dargestellt.
- In Abstimmung mit der Hausbank Unterstützung eines Unternehmens beim Einwerben von Mezzanine (0,5 Mio€ wurden 2009 ausgezahlt/ 0,5 Mio€ folgen in 2010).
- Sicherstellung der Saisonfinanzierung (10 Mio€) eines bekannten Unternehmens (befand sich zum Finanzierungszeitpunkt in der Sanierungsabteilung seiner Bank).
- Sicherstellung der Finanzierung eines Mittelständlers, der durch den Rückzug seiner bisherigen Hausbank aus Bayern in Bedrängnis geriet.
- Unterstützung eines Maschinenbauers bei der Beantragung einer größeren Auftragsfinanzierung.
- Unterstützung eines Unternehmens, dessen ausländischer Hauptkreditgeber gegen Ablösung einen 40%igen Kreditverzicht (2 Mio€) anbot. Durch unseren Transparenzbericht sowie durch die vom Steuerberater initiierten bilanziellen Maßnahmen konnte eine neue Bank gefunden und der Sanierungsgewinn realisiert werden.
- Transparenz Darstellung der schwierigen wirtschaftlichen Situation von Unternehmen mit kritischer, aber realistischer Planung der Folgejahre. Folge: Forderungsverzicht von unbesicherten Kreditgebern gegen Besserungsschein.
- Transparenz Darstellung eines hochkomplexen und zu dem Zeitpunkt regelrecht "aus dem Ruder" gelaufenen Investitionsvorhabens eines Neu-Kunden. Ohne unseren Transparenzbericht wäre eine Weiterfinanzierung seitens der Hausbank und somit Fertigstellung des Vorhabens nicht möglich gewesen. Eine Insolvenz wäre als Folge unvermeidbar gewesen.
- Sicherstellung der Finanzierung eines Unternehmenskaufes.

### **Planungsberichte**

- Neben den erwähnten KfW-Berichten zahlreiche weitere Planungsberichte, die teilweise ausschließlich der internen Steuerung dienen, d.h. gar nicht an die Hausbank weitergegeben werden.

## **Controlling/ Kostenrechnung**

- Monatliches und Quartals-Controlling für Bestandskunden mit Umsätzen zwischen 5 Mio€ und 100 Mio€
- U.a. Aktualisierung der vor sechs Jahren eingeführten Kostenrechnung der osteuropäischen Tochter eines deutschen Automobilzulieferers vor Ort.

## **Pricing**

- Ein Kunde, der 2008 trotz Vollauslastung keine nennenswerten Gewinne erzielt hat, hat 2009 nur „überlebt“, nach dem wir ihm Ende 2008 in sehr intensiven Gesprächen Preiserhöhungen nahegelegt haben. Der Absatzrückgang in 2009 wurde von keinem nennenswerten Rohertragsrückgang begleitet.

## **Vorträge**

- Vor der schweizer Vereinigung für Unternehmensfinanzierer SECA sowie der Zürcher Kantonalbank über die deutschen KfW-Programme. In der Folge Arbeiten für deutsche Töchter schweizer Unternehmen.
- Vorankündigung: Fortsetzung der Vorträge an der Hochschule Luzern im Juli 2010 über Mezzanine.

## **Branchen**

Biotech, Lebensmittel, Maschinenbau, Automobil, Immobilien, Bauzulieferer, Personen- und Gütertransport, Holzbearbeitung, Kosmetik, Pharma, Elektroindustrie, Solarenergie, Touristik

## **Interessante Erfahrungen**

- Unsere Transparenzberichte dienen in Zeiten der Krise nicht nur dem Unternehmen, seinem Beirat/ Aufsichtsrat oder seinen Fremdkapitalgebern als Informationsquelle, sondern auch wichtigen Kunden als Nachweis, dass das Unternehmen „durchkommt“. D.h. der für den Kunden strategische Lieferant ist zukunftsfähig und braucht nicht ersetzt zu werden.

- Ein Stammkunde (Maschinenbauer), der über Jahre trotz hoher Ertragskraft seine Investitionen über Kredite finanziert hat und so 10 Mio€Bankschulden, aber in der Spitze auch 5 Mio€Festgeld „angehäuft“ hat (= Nettoverschuldung 5 Mio€), wird die Wirtschaftskrise definitiv überstehen, während Wettbewerber, die ihre Cash flow wieder investiert haben statt Geld „anzuhäufen“, nun vor dem Problem gekürzter Banklinien stehen und nicht wissen, wie sie ihre Verluste oder einen Aufschwung finanzieren sollen.

## Ausblick 2010

- Dank unseren langjährigen Bestandskunden ist die Grundauslastung bereits jetzt weitgehend gesichert, wodurch das Geschäftsmodell „*Maximale Leistung bei hohem Tempo*“ weiter forciert werden kann. D.h. wir streben keine „großen Projekte“ an. An keinen Kunden haben wir in 2009 mehr als 15.000 €fakturiert, bei den allermeisten weniger als 10.000 €. *Kommen – arbeiten – gehen – und im Folgejahr wiedergerufen werden, da die Kunden mit dem PreisLeistungsverhältnis überaus zufrieden waren, lautet das Motto.*
- Aktiv bieten wir ab 2010 die Beratung bei Covenants-Brüchen an (*neu: <http://www.covenants-bericht.de>*). Auch hier können wir dank der fakultativen Zusammenarbeit mit unseren Partnern von der Steuer- und Rechtsanwaltskanzlei Eppe, Dr. Hörmann & Kollegen die gesamte Wertschöpfung anbieten. Zusammen beschäftigen wir 50 Mitarbeiter.

## Referenzen

Referenzen werden nach Rücksprache mit den relevanten Personen gerne genannt.

## Kontakt

Equity Advice Unternehmensentwicklung GmbH

Merzstrasse 16

D-81679 München

Tel.: ++49/89 189 378 77-0

Mobil: ++49/ 170 834 0816

[g.bruch@equity-advice.de](mailto:g.bruch@equity-advice.de)

<http://www.equity-advice.de>

<http://www.mezzanine-bericht.de>

<http://www.covenants-bericht.de>