

Mittelständisches Autohaus mit umfassendem Sanierungskonzept gerettet

Beschreibung des Unternehmens

- Branche: Autohandel; 18 Mio. Umsatz
- Familienunternehmen
- 2 Standorte

Ausgangssituation

- sehr gute operative Leistung im Aftersales
- gute operative Leistung im Neu- und Gebrauchtwagen-geschäft
- Achillesferse: Vermarktung Vorführwagen
- Unternehmenssanierung mit Hilfe der Hausbank vor 2 Jahren „zu kurz gesprungen“
- Problem: hohe Verschuldung bei Langfristdarlehen, abgesichert durch öffentliche Mittel
- sehr gute kaufmännische Führung

Ergebnisse der PM-Maßnahmen

1. Sanierungskonzept und Fortbestehensprognose nach IDW-Standard erstellt
2. Bilaterale Bankengespräche mit Hausbank, Förderbank und Herstellerbank
3. Bankenrunde mit Hausbank und Förderbank
4. Unbedingter Forderungsverzicht durch Förderbank und Herstellerbank
5. Sanierungszinsen durch Hersteller- und Hausbank
6. Restrukturierung der Langfristfinanzierung mit Hausbank (Tilgung an Kapitaldienstfähigkeit ausgerichtet)
7. Erarbeitung und Umsetzung eines Vorführwagenmanagement zwecks Erhöhung der Umschlagshäufigkeit des VFW-Lagers und Minimierung von Verlusten sowie Reduzierung von Kanibalisierungseffekten in der Vermarktung von Werkswagen