

Strategische Refinanzierung beim Übertritt von Turnaround- in Wachstumsphase

HINTERGRUND

Der Klient ist ein Eigentümer geführtes Biotechunternehmen mit langer Entwicklungshistorie, das Zutaten/ Rohstoffe an die Kosmetik- und Medizinprodukteindustrie liefert. Das Unternehmen befand sich am Ende einer Turnaround-Phase mit guter Wachstumsprognose, aber noch mit negativem Cash Flow.

HERAUSFORDERUNG

Die Wachstumsprognose konnte im Wesentlichen nur durch mit Kunden entwickelten Produkten unterlegt werden, die sich aber aufgrund langer Lead-Times noch nicht in konkreten Umsätzen zeigten. Es musste ein Investor gefunden werden, der zu der Gründerfamilie passt und der bereit war, persönlich von der Gründerfamilie besicherte Bankverbindlichkeiten und Gesellschafterdarlehen abzulösen. Das Investmentvolumen befand sich in einem Bereich, das für viele institutionelle VCs zu klein und für Business Angels zu groß war.

LÖSUNG

Zunächst musste gemeinsam mit dem Management ein Due Diligence fester Business Plan mit konkretem Finanzierungsvolumen entwickelt werden.

Bei der Auswahl des Investors kamen nur VCs in Frage, die in der Lage waren, mit der Gründerfamilie eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen und die ein entsprechendes Industrieverständnis mitbrachten.

FMS konnte einen Investor gewinnen, der alle Kriterien erfüllte. Zudem kam der Investor aus den USA und verfolgte eine globale Portfoliostrategie, was auch dem globalen Geschäftsansatz des Klienten entsprach.

ERGEBNIS

Mit Einstieg des Investors wurde die Bilanz des Investors frei von Finanzverbindlichkeiten gestellt.

Im Nachgang konnte das für Investitionen bestimmte Eigenkapital aufgrund der gestärkten Liquidität durch eine neue Bank mit Fremdkapital refinanziert werden. Hierdurch gelang es die Verwässerung der Gründerfamilie zu limitieren und das Wachstum nachhaltig abzusichern. Um den Klienten nicht mit unnötigen Fixkosten zu belasten, bat der Investor **FMS** professionelle CFO Dienstleistungen bis zum Exit zu übernehmen. **FMS** hat diesem Wunsch entsprochen.



Michael Hommert
Partner FMS CONSULT GmbH

„Sequentiell die richtigen Partner für die jeweilige Unternehmenssituation“



Identifizieren Sie mit uns
die richtige Finanzierungsstruktur für
Ihr Unternehmen



Entdecken Sie mit uns
branchenspezifische Lösungen
für ein stabiles Wachstum