

Zuversichtlich in die Zukunft

Sächsische Druckguß GmbH überzeugt mit Qualität

„Wir sind sehr zuversichtlich und schätzen die Aussichten für die Sächsische Druckguß GmbH mehr als positiv ein“, so Nils Averbek, Sanierungsexperte bei Buchalik Brömmekamp. Das auf Aluminiumdruckguss spezialisierte Unternehmen mit Sitz bei Leipzig (Sachsen) hatte sich vor einigen Jahren auf zugesicherte Aufträge eines Großkunden verlassen. „2011/2012 entschied sich die Geschäftsführung aufgrund der

Kapitaldienst konnte die Sächsische Druckguß, kurz Drubo, aufgrund der fehlenden Aufträge nicht stemmen.

EIGENVERWALTUNGS- VERFAHREN ALS AUSWEG

Der Betrieb entschied sich für ein Eigenverwaltungsverfahren, um die Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. „Zu diesem Zweck erstellten wir ein Sanierungskonzept. Neben der Umstellung der Maschinenfinan-

terstützende Maßnahmen vor: „Um den Vertrieb voranzubringen, engagierten wir einen externen Handelsvertreter“, weiß Nils Averbek. „Die Insolvenz kam uns bei der Akquise von Aufträgen sogar zur Hilfe.“ Viele Kunden der Sächsischen Druckguß wurden nach der Anmeldung des Verfahrens hellhörig und besuchten das Unternehmen, um über die Lieferfähigkeit zu sprechen. Im Zuge der Gespräche führten die Verant-



Zusagen, den Maschinenpark zu vergrößern. Allerdings blieben die angekündigten Aufträge aus und führten den Betrieb in eine sehr angespannte Liquiditätslage“, erklärt der Sanierungsexperte. Es folgten umsatzschwache Monate, sodass die Finanzierung für die Erweiterung des Maschinenparks das Unternehmen stark belastete. Den mit den Investitionen verbundenen hohen

zierung sollte das bereits in der Firma vorhandene ERP-System besser implementiert und die Kundenstruktur diversifiziert werden“, sagt der 37-jährige Berater. Ein breiter Kundenstamm und die optimale Auslastung der Produktion sind die Grundlage für ein optimal aufgestelltes Unternehmen. Neben den internen Anpassungen sah das Konzept von Buchalik Brömmekamp vertriebsun-

wortlichen die Kunden durch die Produktion und konnten währenddessen einige Neuaufträge generieren. Da die Gründe für die Insolvenz transparent kommuniziert wurden, signalisierten die Auftraggeber ihr Vertrauen in die Zukunft des Betriebes. In Kundenkreisen genießt die Drubo außerdem aufgrund der hervorragenden Qualität der Teile einen sehr guten Ruf.



„Aufgrund der Zusagen entschied sich die Geschäftsführung, den Maschinenpark umfangreich zu vergrößern. Die angekündigten Aufträge blieben aber aus und führten den Betrieb in eine sehr angespannte Liquiditätslage.“

ALTERNATIVE FINANZIERUNG

Neben den internen Prozessen musste jedoch auch die Finanzierung des erweiterten Anlagenparks abgelöst werden. Der Sanierungsberater Averbek entschied sich für das bonitäts- und bankenunabhängige Modell Sale&Lease Back. „Mit der Maturus Finance haben wir bereits sehr viele positive Erfahrungen gemacht. Im Verfahren geht es häufig um Schnelligkeit – die Finanzierungsexperten aus Hamburg können unter anderem damit punkten“, so Nils Averbek. Neben der schnellen Abwicklung bietet das Modell einen weiteren Vorteil: Mit dem Verkauf des Maschinenparks und dem sofortigen Zurückleasen konnte die Drubo in gewohnter Qualität weiter produzieren. „Durch unsere Maßnahmen haben wir den Grundstein für eine erfolgreiche Fortführung des Unternehmens gelegt“, sagt der Sanierungsexperte. „In der Finanzplanung, die wir im Zuge des Sanierungskonzepts erstellt haben, sehen

die bis 2019 geplanten Umsätze gut aus. Dazu tragen auch die sehr positiv verlaufenen Verhandlungen mit dem Hauptkunden bei – das macht natürlich allen Beteiligten Mut.“



NILS AVERBECK

Sanierungsexperte
Buchalik Brömmekamp
Unternehmensberatung GmbH
T +49 211 828977-0
nils.averbeck
@buchalik-broemmekamp.de
www.buchalik-broemmekamp.de