



Ausgliederung Geschäftsfeld Verarbeitendes Gewerbe/Produktion

Unternehmen

Gegenstand des Unternehmens ist die Herstellung von und der Handel mit (Voll-)Brennwertheizkesseln für Öl und Gas mit umweltfreundlicher Technik sowie von Warmwasserspeichern und Heizungszubehörteilen. Existierende Daten aus der bestehenden Firma sind nicht repräsentativ für die Ableitung von Finanzdaten der neuen Firma.

Ausgangslage/Aufgabenstellung

Aus den Erfahrungen und dem Know-how eines mittelständischen Heizungsbaubetriebes hat das Unternehmen einen neuartigen Vollbrennwertheizkessel entwickelt und beim deutschen Patent- und Markenamt patentieren lassen. Die Erfindung wird von Fachkreisen als innovativ eingeschätzt. Der Unternehmer wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. Die Entwicklung des Kessels ist bis zur Marktreife abgeschlossen. Alle notwendigen Zulassungen (TÜV) und Prüfungen sind erfolgt. Prototypen liefen bereits erfolgreich im Echteininsatz. Zur Aufnahme der Serienproduktion und zur Markteinführung waren im Wesentlichen drei Schritte notwendig:

- Erstellung einer Form für die Produktion der Kesselummantelung, Organisation des Markteintritts, Gesamtfinanzierung des Produktionsaufbaus und des Markteintritts.
- Das neue Geschäftsfeld sollte in einer rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Gesellschaft geführt werden. Kernstück des gesamten Finanzbedarfs sind Investitionen in Maschinen, Materialerstaussstattung sowie Markteinführung in Höhe von T€ 300.
- Zum Nachweis der nachhaltigen Tragfähigkeit und zur Vorbereitung der Verhandlungen mit Finanzierungspartnern ist die Erstellung eines Businessplans notwendig. Gleichzeitig sollte die Nachfolgeregelung des geschäftsführenden Gesellschafters mit geregelt werden.

Umsetzung durch GRC

Gemeinsame Erarbeitung eines Businessplans mit dem Unternehmer. Insbesondere wurde in dem Businessplan die Aufbau- und Ablauforganisation, Firmenverflechtungen, Unternehmensstrategie und daraus abgeleitet die Planungsberechnungen, bestehend aus Investitions-, Personal-, Personalkosten-, Umsatz-, Erfolgs-, Kapitaldienstfähigkeits-, Finanzierungs- und Liquiditätsplanung, dargestellt und ein umfangreiches Vertriebskonzept erarbeitet. Folgende Maßnahmen/Umsetzungsaktivitäten wurden eingeleitet bzw. umgesetzt:

- Abstimmung eines kompletten Ingangsetzungsplanes
- Vorbereitung/Durchführung des gesamten organisatorischen Aufbaus der Firma
- Unterlegung der Umsatzstruktur durch Absichtserklärungen
- Abschließende Umsetzung des Markteintritts- und Vertriebskonzeption
- Kontaktaufbau zu Vertriebspartnern (Heizungsbauern) mit dem Ziel der zukünftigen Einwerbung von stillen Beteiligungen
- Feinabstimmung der Finanzierungsstruktur mit Finanzierungspartnern.

Ergebnis

Der Finanzierungsbedarf wurde durch folgende Bausteine realisiert:

- Beteiligungsgelder aus privatem und öffentlichem Bereich
- Hausbankdarlehen unter Einbeziehung von EKH-Mitteln

Der zukünftige Finanzbedarf soll durch Einwerbung von stillen Beteiligungen erfolgen. Durch die Erarbeitung eines Unternehmenskonzeptes in Verbindung mit unterschiedlichen Szenarioplanungsrechnungen ist es gelungen, öffentliche Beteiligungen und Bankdarlehen einzuwerben. Das interne und externe Berichtswesen wird im Rahmen eines Coachings begleitet.