

Business Case

Interim CFO bei Tochterunternehmen in Frankreich

- Kunststoffindustrie / Automotive
- Einsatzort Frankreich
- Internationale Unternehmensgruppe

In einem Restrukturierungs-Case einer internationalen Unternehmensgruppe in der Kunststoffindustrie/Automotive war die wichtige französische Tochter in die Schieflage geraten. Durch den GOINTERIM Manager konnte in einem 13-monatigen Einsatz die Liquidität gesichert, die Mannschaft vor Ort wieder motiviert und aufgebaut und das Unternehmen schließlich mit einem M&A Prozess erfolgreich verkauft werden. Ein Case über ein internationales Interim Projekt während der CORONA Pandemie.

Ihr Kontakt

Dr. Martin L. Mayr, MBA
info@gointerim.at
www.gointerim.com

GOINTERIM GmbH

Office München
Palais an der Oper,
Maximilianstraße 2
80539 München
Germany
+49.89.20 500 8695
info@gointerim.de

Office Walsrode
Am Tierhof 30 a
29664 Walsrode,
Germany
+49.171.924 5887
info@gointerim.de

Office Salzburg
Getreidegasse 31
5020 Salzburg
Austria
+43.662.840 662
info@gointerim.at

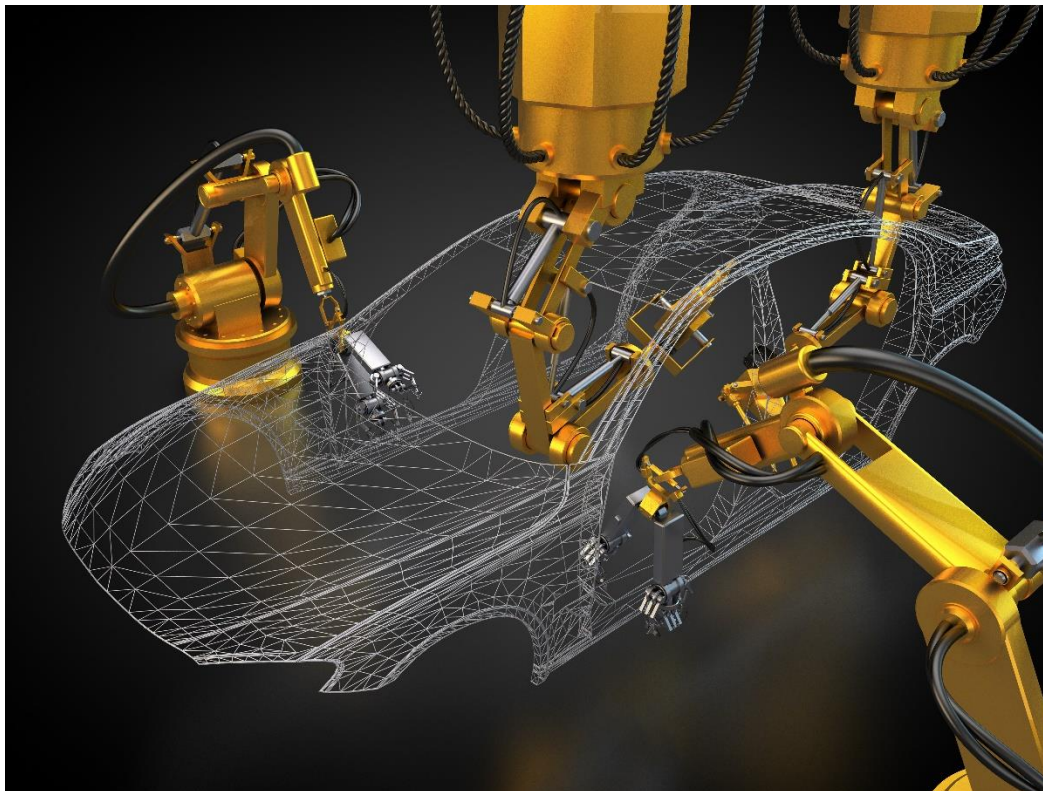
Partnerbüros

Germany
Frankfurt

Austria
Wien
Innsbruck

France
Paris
Lyon
Lille

United Kingdom
London



Was war die Ausgangslage/Herausforderung

Die Unternehmensgruppe ist ein Portfoliounternehmen einer Private Equity Unternehmung. Der Group CEO wurde kürzlich neu ins Gruppen Management berufen, um das Unternehmen weiterzuentwickeln und neu zu strukturieren.

Gerade das sehr wichtige Tochterunternehmen in Frankreich ist in die Schieflage geraten und hat Ende des Jahres ein deutliches negatives Ergebnis erzielt. Die Frage war nur, ob das so stimmt. Man hat nur eine schlechte Zahlenbasis und null Transparenz über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens. Durch die Situation eines gravierenden Cash Engpasses stand man

vor der strategischen Entscheidung, soll das Tochterunternehmen verkauft oder soll es neu strukturiert und entwickelt werden.

Einsatz eines GOiNTERIM Managers

Vor diesem Hintergrund hat man einen Interim Manager gesucht, der als CFO nach Frankreich geht und dort die Situation untersucht, analysiert und die Basis schafft, um eine Entscheidung treffen zu können.

Der GOiNTERIM Manager konnte in sehr kurzer Zeit das Projekt und das Management vor Ort übernehmen. Er hatte die entsprechende Erfahrung als CFO und kaufmännischer Manager. Zudem hatte er, was sehr wichtig war, auch Erfahrung im Private Equity Umfeld und bei Unternehmen in schwierigen Situationen bis zu Restrukturierungen.

In der Zeit der CORONA Krise auch sehr wichtig, er ist wohnhaft in Frankreich, dadurch konnte er trotz Reisebeschränkungen auch wirklich vor Ort das Projekt umsetzen.

Was waren die Ziele / Aufgaben des Projektes

Erster Schritt war ein sofortiger Einsatz vor Ort bei der Tochterfirma. Da es eine Liquiditätskrise gab, musste sofort der Cash Abfluss gestoppt und die Liquidität sichergestellt werden.

Die weiteren Ziele waren eine sauber und rollierende Liquiditätsplanung aufzustellen und somit die notwendige Transparenz herzustellen. Weiters sollte man als kaufmännisches gewissen den Geschäftsführer und die Mitarbeiter vor Ort entsprechend beraten. Zudem sind alle kaufmännischen Themen auch operativ zu managen.

Weiters wurde die Gruppe in strategische Business Units, Segmente, strukturiert. Diese Struktur und Segmentberichterstattung mussten umgesetzt werden.

Neben den eher operativen und kurzfristigen Aufgaben war eines der wichtigsten Ziele strategische Szenarien und ein Business Plan zu erstellen. Wo kann die Reise hin gehen und unter welchen Rahmenbedingungen ergeben sich welche Entwicklungen. Dabei wurden alle strategischen Optionen untersucht, Veräußerung der Tochterfirma, Development und auch Schließung.

Welchen Erfolg brachte der Interim Management Einsatz

Der GOiNTERIM Manager konnte sofort die Mannschaft und auch den lokalen Geschäftsführer hinter sich bringen, schaffte schnell ein Vertrauen aufzubauen und konnte so die Mitarbeiter und Führungskräfte wieder motivieren. Das ist wichtig bei Projekten, nur mit den Mitarbeitern und Führungskräften können die Projektziele erreicht werden. Das war auch wichtig für die weiteren Schritte und Entscheidungen des Gruppen Managements.

Kurzfristig konnte die angespannte Situation gelöst werden. Es wurde eine ergänzende Finanzierung aufgestellt und zudem eine Staatssubvention beantragt. Damit konnte die Geschäftsentwicklung sichergestellt werden. Aus strategischer Sicht wurde dann das Unternehmen zuletzt an ein amerikanisches Unternehmen erfolgreich verkauft. Auch dieser ganze M&A Prozess wurde durch den Interim Manager begleitet und umgesetzt.

Was waren die wichtigsten Schritte, die der GOiNTERIM Manager umgesetzt hat?

Der Manager hatte zuerst die Liquiditätssituation unter Kontrolle gebracht. Hier mit Aufbau eines Cash-Management Tools und einer Segment-Darstellung. Alle kaufmännischen Themen

wurde angegangen und aktiv geführt und gesteuert. Damit war die Transparenz geschaffen und der Freiraum, um überhaupt strategische Überlegungen machen zu können und Entscheidungen zu treffen. Auch durch enge Abstimmung mit dem Group CEO und weiteren Schlüsselpersonen in der Holding konnte ein starkes Vertrauen aufgebaut werden.

Nach der Analysephase und dem sauberen Aufstellen des Unternehmens war die zweite Phase der Verkaufsprozess. Dieser wurde vor Ort durch den GOiNTERIM Manager verantwortet und geleitet. Alle Themen wie M&A Beratung, Datenraum, Management Präsentationen, Q&A usw. konnten erfolgreich umgesetzt werden. Der Interim Manager sorgte für einen klaren Übergang bis zum Closing.

Welche Erfolge / Ergebnisse würden Sie besonders hervorheben

Durch den erfahrenen Manager konnte schnell die Transparenz hergestellt werden, um die Situation zu entspannen und einen erfolgreichen Verkaufsprozess durchzuführen. Das Gruppen Management konnte sich 100% verlassen und sich auf anderen Themen konzentrieren.

Die Abstimmung mit dem Manager (bis zu Weekly Meetings) aber auch die Abstimmung mit GOiNTERIM waren wichtig und liefen ausgezeichnet. Ein Ansprechpartner seitens GOiNTERIM war immer verfügbar, schnelle Reaktion und kompetente Unterstützung und Beratung.

Würden Sie wieder auf GOiNTERIM zurückgreifen?

Ja, das haben wir bereits gemacht! Die Management- und Industrieerfahrung von GOiNTERIM gepaart mit einem ausgezeichneten und qualifizierten Netzwerk auch auf internationaler Ebene zeichnet GOiNTERIM besonders aus.

„Unsere Tochter in Frankreich befand sich in einer sehr kritischen Situation. Der GOiNTERIM Managers konnte in sehr kurzer Zeit die nötige Transparenz herstellen und die kaufmännische Führung übernehmen. Zusätzlich verantwortet er den gesamten Verkaufsprozess. Der Manager wie auch GOiNTERIM waren sehr kompetente Sparring Partner, die maßgeblich den Erfolg mitverantwortet haben. Wir werden weiter mit GOiNTERIM arbeiten.“

Zitat des Group CEO der internationalen Gruppe