



03

Gegenwind im Heimatmarkt: Ein neuer Kurs am Golf.

Wie ein Mittelständler unter Druck seinen starken Kern sicherte, am Golf ein zweites Standbein aufbaute und nach 18 Monaten wieder profitabel wuchs.

2,8 Mio. EUR

Kosten pro Jahr gesenkt

5 Mio. EUR

Wachstumskapital vom
Golf

16 %

Umsatzanteil Golf nach 18
Monaten

120 von 140

Arbeitsplätzen gesichert

AUF EINEN BLICK

UNTERNEHMEN

Familienunternehmen, Wasser- und
Filtertechnik, 140 Mitarbeitende

AUSGANGSLAGE

Umsatzrückgang, Verlust, gekürzte
Kreditlinie

ZIEL

Stabilisierung und zweites Standbein
am Golf

DAUER

18 Monate

AUSGANGSLAGE

Ein Familienunternehmen aus Nordrhein-Westfalen, Wasser- und Filtertechnik für Industrie und Kommunen, 140 Mitarbeitende. In zwei Jahren sinkt der Umsatz von 32 auf 24 Mio. EUR, das EBITDA rutscht auf minus 1,4 Mio. EUR. Die Hausbank kürzt die Kreditlinie um 3 Mio. EUR.

Der Kern aber ist stark: patentierte Filtertechnik, die in heißen, wasserarmen Regionen besonders gefragt ist, und ein erfahrenes Team. Die Frage ist nicht, ob sich etwas ändern muss, sondern wohin.

VORGEHEN

Woche 1-6

Ehrliche Bestandsaufnahme

13-Wochen-Liquiditätsplanung, Analyse aller Produktlinien und Kunden. Ergebnis: Zwei Produktlinien tragen 80 % des Deckungsbeitrags, drei verlieren Geld. Stillhalteabkommen mit der Hausbank.

Monat 2-6

Stabilisieren

Restrukturierung im Heimatmarkt: drei Verlustlinien eingestellt, Einkauf neu verhandelt, zwei Standorte zusammengelegt. Einsparung von 2,8 Mio. EUR pro Jahr, sozialverträglich umgesetzt.

Monat 3-9

Neuer Kurs am Golf

Markteintritt mit einem Vertriebspartner in den VAE und in Saudi-Arabien, ein Referenzprojekt bei einem Versorger und eine Gesellschaft in Dubai. Ein Fractional COO baut das Geschäft vor Ort auf.

Monat 6-10

Neues Kapital

5 Mio. EUR Wachstumskapital als Mezzanine von einem Family Office vom Golf. Damit hängt die Finanzierung nicht mehr allein an der Hausbank.

ERGEBNIS

Nach 18 Monaten ist das Unternehmen stabil und wächst wieder: Umsatz 29 Mio. EUR, davon 4,6 Mio. EUR am Golf. Das EBITDA liegt bei plus 2,1 Mio. EUR, der Auftragsbestand am Golf bei 11 Mio. AED. 120 der 140 Arbeitsplätze im Heimatmarkt sind gesichert, und die Hausbank hat die Kreditlinie wieder erhöht.

KENNZAHL	VORHER	NACH 18 MONATEN
Umsatz	24 Mio. EUR	29 Mio. EUR
EBITDA	-1,4 Mio. EUR	+2,1 Mio. EUR
Umsatz am Golf	keiner	4,6 Mio. EUR
Finanzierung	nur Hausbank, Linie gekürzt	Hausbank und 5 Mio. EUR Wachstumskapital

WAS ANDERE DARAUS MITNEHMEN KÖNNEN

Erst stabilisieren, dann wachsen.

Ohne Liquiditätsplanung und Kostenklarheit ist jeder Markteintritt ein Risiko mehr.

Den starken Kern finden.

Nicht alles gehört an den Golf. Nur was dort einen echten Vorteil hat, trägt den neuen Kurs.

Kapital breiter aufstellen.

Ein Investor vom Golf macht unabhängiger von der Hausbank und öffnet Türen zu Kunden in der Region.

„Gegenwind ist kein Grund, im Hafen zu bleiben. Man muss nur wissen, wie man kreuzt.“

EINGESETZTE HEBEL

Kapital & Investoren

Marktzugang

Umsetzung vor Ort

Interim-Management

Lassen Sie uns über Ihr Wachstum sprechen.

hello@vela-growth.com · vela-growth.com
 +971 50 861 5827 · +49 170 2914667