

Ein marktführender Hersteller von High-Tech-Anlagen überschätzt sich.

Neu entwickelte High-Tech-Anlage zu früh auf den Markt gebracht.

Auftraggeber	Führende schweizerische Private-Equity-Gesellschaft
Branche	Technologie (High-Tech-Anlagenbau)
Kunde	Weltmarktführendes schweizerisches Technologieunternehmen mit zwei unterschiedlichen Unternehmensbereichen im internationalen Anlagenbau
Anzahl Mitarbeitende	150 im kleineren Unternehmensbereich (650 in der Unternehmensgruppe)
Ausgangslage	Insgesamt zehn noch nicht ausgereifte High-Tech-Anlagen für die Automobilindustrie wurden weltweit zu früh auf den Markt gebracht. Die Folge waren monatliche operative Verluste in Millionenhöhe, welche die Existenz der gesamten Gruppe bedrohten. Zudem waren im Management gravierende Konflikte nach einer missglückten Neubesetzung des CEO der Unternehmensgruppe ausgebrochen.
Aufgaben	<ul style="list-style-type: none">• Turnaround des kleineren Unternehmensbereiches• Verkauf und langfristige Rückmiete der Liegenschaften am Hauptsitz der Unternehmensgruppe• Gleichzeitig mit diesem Turnaround-Projekt wurde auch die längst fällige juristische und vollständige operative Trennung der beiden Unternehmensbereiche vollzogen. Es machte sowohl aus strategischer Sicht, wegen der unterschiedlichen Unternehmenskulturen, als auch aufgrund von Risikoüberlegungen definitiv keinen Sinn mehr, beide Bereiche unter einem gemeinsamen Dach zu führen.• Veräusserung der beiden Unternehmensgruppen im Rahmen eines Verkaufsprozesses an internationale industrielle Investorengruppen
Team	Bildung einer interdisziplinären Taskforce, bestehend aus drei «ARTUS Outperformance»-Führungskräften in intensiver und enger Zusammenarbeit mit dem internen Management und dem temporären Einbezug externer Software- und Prozessspezialisten.
Lösung(en)	<p>Die Schwachstellen wurden strukturiert erfasst und Zug um Zug gelöst. Nach anspruchsvoller, strapaziöser Tätigkeit gelangen im kleineren Unternehmensbereich der vollständige Turnaround und die nachhaltige Rückführung in die Gewinnzone. Und dies mit einer knapp zweistelligen EBITDA-Marge.</p> <p>Kaum waren die Probleme gelöst und die ohne Betriebserfahrung weltweit installierten High-Tech-Anlagen im Rahmen von finalen Abnahmetests von den Kunden abgenommen, kehrte das Vertrauen des Marktes in das Unternehmen umgehend zurück und eine solide Wachstumsphase nahm ihren Anfang.</p>
Fazit	Während unserer Intervention gelang es, den in seinem Nischenmarkt weltweit führenden kleinen Bereich vor dem Zusammenbruch zu bewahren und schliesslich ein paar Monate später zu einem stolzen Verkaufspreis an eine neue Eignerschaft zu übertragen. Mit seinem Firmensitz und seinem Technologie-Center in der Schweiz bildet es mittlerweile einen integralen Teil eines renommierten europäischen Technologiekonzerns.
Dauer	9 intensive Monate für die Sicherstellung des Turnarounds und 6 Monate für den internationalen Verkaufsprozess der beiden Unternehmensteile.
Zusatzmandat	Der grössere Bereich konnte anschliessend – ebenfalls zu sehr guten Konditionen – an eine bekannte Unternehmer- und Investorengruppe veräussert werden.