

Managementberatung Finanzierungskonzept für ein Unternehmen aus der Medizintechnik

Mai:

Der Geschäftsführer eines Unternehmens aus der Medizintechnik beauftragt die Erlanger Consulting mit der Erstellung eines Finanzierungskonzeptes. Bedingt durch die Insolvenz des Auftraggebers konnten die Entwicklungskosten für ein neues Produkt nicht wie ursprünglich geplant über die Verkaufserlöse amortisiert werden. Das Unternehmen benötigt eine Fremdfinanzierung durch die Hausbank.

verhandelt. Das Konzept wird aktualisiert.

November bis Dezember:

Umsetzung des Finanzierungskonzeptes durch die Kapitalgeber. Unterzeichnung der Verträge.

Folgejahr:

Aufbau einer Unternehmensplanung mit Soll-/ Ist-Vergleich als Basis für das Reporting an die Kapitalgeber.

Juni bis August :

Für die weitere Begleitung des Unternehmens setzt die Hausbank die Einbeziehung von Risikokapital voraus.

Ergänzend zum bestehenden Businessplan des Unternehmens erstellt die Erlanger Consulting ein entsprechendes Finanzierungskonzept mit mehrjähriger Planung des Kapitaldienstes.

Parallel werden Gespräche mit der Hausbank, der regionalen Förderbank und einer Beteiligungsgesellschaft geführt.

September bis Oktober:

Die Finanzierungsangebote werden eingehend geprüft und im Bereich des Risikokapitals umfassend