

CASE STUDY

Abwendung einer Privatinsolvenz durch Asset-Vermittlung

Problemstellung:

Ein Schausteller betrieb vier Virtual-Reality-Simulatoren und einen so genannten Sling-Shot, einen kugelförmigen Käfig, der von Gummibändern gespannt nach oben geschossen wird und im Rahmen der Freiheitsgrade der Gummibänder ungeführte Bewegungen im Raum ausführt.

Mit diesem Sling-Shot ereignete sich ein Unfall. Ein Kind wurde aus dem durch einen Bedienungsfehler nicht sicher verschlossenen Käfig herausgeschleudert und starb. In der Folge erhielt der Schausteller auch mit seinen harmlosen Simulatoren kaum noch Standflächen auf Volksfestplätzen zugesprochen.

Der Sling-Shot befand sich im Eigentum der Schausteller und war voll bezahlt. Aber den hohen Leasing-Zahlungen für die Simulatoren standen kaum Erlöse gegenüber. Schnell geriet das Geschäft in eine schwere Liquiditätskrise. Der Schausteller und seine Ehefrau bürgten privat für die Kapitaldienste.

Dr. Boysen Consulting wurde beauftragt, um eine Privatinsolvenz der Schausteller zu vermeiden.

Vorgehensweise:

Da kurzfristig keine Möglichkeit bestand, die Attraktionen wieder auskömmlich auszulasten und die Schausteller bereits Mitte sechzig waren, wurde die Entscheidung getroffen, das Geschäft aufzugeben mit der Zielsetzung, eine Privatinsolvenz zu vermeiden.

Zunächst wurde das Konzept mit der Leasing-Gesellschaft besprochen und eine Stundung der kurzfristig fälligen Zahlungen vereinbart, um Zeit zum Handeln zu gewinnen.

Dann recherchierte Dr. Boysen Consulting Schausteller im In- und Ausland, um den Sling-Shot und die Leasing-Verträge zu vermitteln. In einer konzentrierten Aktion wurden die Attraktionen intensiv angeboten.

Der Sling-Shot konnte nach wenigen Wochen für gutes Geld nach England veräußert werden, wo der Unfall in der Öffentlichkeit nicht bekannt war und das Gerät betrieben werden konnte.

Die Leasing-Verträge für zwei Simulatoren konnten ohne Abschlag an einen deutschen Schausteller vermittelt werden. Für die anderen beiden Verträge konnte ein Vergleich und eine Stundung mit der Leasing-Gesellschaft vereinbart werden. Das Geschäft mit diesen beiden Attraktionen wurde nach zwei Monaten an einen jungen Betriebsschlosser vermittelt, der sich als Schausteller selbständig machte. Der Vergleich mit der Leasing-Gesellschaft machte einen rentablen Verkauf möglich.

Ergebnis:

Die Schausteller konnten eine Privatinsolvenz vermeiden und sich von ihrem Geschäft trennen, ohne dass Bürgschaften gezogen werden mussten oder Verbindlichkeiten stehen blieben. Sie konnten aus der Veräußerung unter dem Strich sogar Cash gewinnen, der ihnen bei der Finanzierung ihres Ruhestandes half.