



## **Vertrauliche Investoreninformation GSH Sachsen GmbH Liquiditätsausblick 2026 – Begleitanschreiben**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Sie informieren, dass ich in den Datenraum die vorläufige Liquiditätsplanung der GSH Sachsen GmbH für das Geschäftsjahr 2026 eingestellt habe.

Die vorliegende Unterlage dient der fundierten Beurteilung der kurzfristigen wirtschaftlichen Entwicklung, der operativen Leistungsfähigkeit sowie der Fortführungsfähigkeit des Unternehmens.

### **1. Unternehmensprofil**

Die GSH Sachsen GmbH ist ein etablierter, mittelständischer Fertigungspartner mit Sitz in Hartha (Sachsen) und verfügt über eine langjährige Historie sowie umfassende Erfahrung in der Zinkdruckgussfertigung.

Das Unternehmen ist aus der Rochlitzer Kunststofftechnik hervorgegangen und hat sich über mehrere Entwicklungsschritte – einschließlich der Integration von Metallgusskompetenzen sowie der Erweiterung der Produktionskapazitäten – zu einem integrierten Systemlieferanten entwickelt.

Das Leistungsspektrum der GSH Sachsen GmbH umfasst insbesondere die Planung und Beratung, einschließlich Werkzeugauslegung und -beschaffung, die Herstellung von Zinkdruckgusskomponenten, die Oberflächenbearbeitung sowie die Baugruppenmontage und Verpackung.

Damit ist die GSH Sachsen GmbH in der Lage, ihre Kunden als vollintegrierter Fertigungspartner in Bezug auf Druckgussartikel zu bedienen – von der Entwicklung über die Produktion bis hin zur montagefertigen Baugruppe.

### **Industrielle Leistungsfähigkeit**

Die Produktionsbasis des Unternehmens umfasst sowohl Zinkdruckgusskapazitäten sowie etablierte Prozesse zur Oberflächenveredelung und Montage.

Die Gesellschaft arbeitet mit klar definierten Qualitätsstandards und verfügt über entsprechende Zertifizierungen, unter anderem nach DIN EN ISO 9001. Die Produktionsprozesse sind strukturiert und auf eine hohe Prozesssicherheit ausgerichtet.

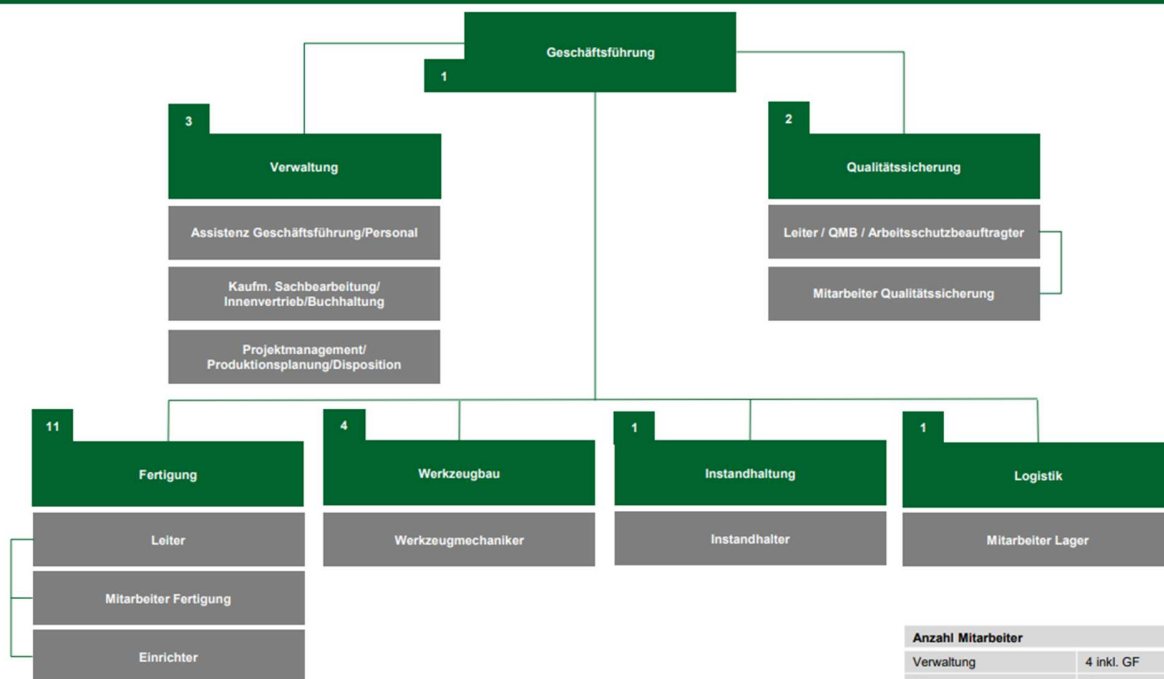
Operative Kennzahlen belegen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Insbesondere eine sehr hohe Termintreue sowie eine gute Anlageneffizienz unterstreichen die Stabilität der Fertigung und die Zuverlässigkeit in der Auftragsabwicklung.

### Organisation und Struktur - Organigramm

Die Organisationsstruktur der GSH Sachsen GmbH ist funktional ausgerichtet und umfasst sämtliche für einen stabilen industriellen Betrieb erforderlichen Kernbereiche. Hierzu zählen insbesondere die Produktion, Instandhaltung, Qualitätssicherung und das Qualitätsmanagement, das Werkzeugmanagement, Logistik, strategischer Einkauf sowie Vertrieb und Finanzbuchhaltung einschließlich administrativer Funktionen.

Mit rund 25 Mitarbeitern verfügt das Unternehmen über ein eingespieltes Team mit fundiertem technischem Know-how und langjähriger operativer Erfahrung. Die bestehende Organisationsstruktur ermöglicht eine effiziente Steuerung der betrieblichen Prozesse sowie eine flexible Anpassung an unterschiedliche Auftrags- und Produktionsanforderungen.

## Organigramm



Anzahl Mitarbeiter	
Verwaltung	4 inkl. GF
QS	2
Fertigung	11
Werkzeugbau	4
Instandhaltung	1
Logistik	1
<b>Gesamt</b>	<b>23</b>

Stand 28.04.2026

Ein ausführliches Organigramm finden Sie ebenfalls im bereitgestellten Datenraum.

## **Kunden- und Branchenstruktur**

Die GSH Sachsen GmbH ist branchenübergreifend tätig und beliefert Kunden aus verschiedenen Industriebereichen, insbesondere aus den Segmenten Bauindustrie, Maschinenbau, Elektrotechnik sowie Kommunikationstechnik.

Die Umsatzverteilung weist dabei eine gewisse Konzentration auf einzelne größere Kunden auf, wie sie für mittelständische Zulieferunternehmen dieser Größenordnung typisch ist. Diese Kundenbeziehungen bestehen überwiegend langfristig und sind durch wiederkehrende Bedarfe sowie eine enge operative Zusammenarbeit geprägt.

Gleichzeitig basiert ein wesentlicher Teil der Geschäftsbeziehungen auf projektspezifischen oder seriennahen Anwendungen, wodurch sich grundsätzlich eine gute Grundlage für Folgeaufträge und Volumenausweitungen ergibt.

Die Kunden sind grundsätzlich auch bereit, die GSH auch zukünftig zu beliefern, eine gesicherte Fortführungsperspektive unter neuer Gesellschafterstruktur vorausgesetzt.

Zur weiteren Risikodiversifikation verfolgt das Unternehmen eine klare strategische Ausrichtung auf die gezielte Erweiterung bestehender Kundenbeziehungen, den Ausbau zusätzlicher Kundensegmente und die Akquisition neuer Projekte und Anwendungen.

Diese Maßnahmen tragen dazu bei, die bestehende Kundenstruktur schrittweise zu verbreitern und Abhängigkeiten perspektivisch zu reduzieren.

## **Standort und Infrastruktur**

Der Standort in Hartha verfügt über eine etablierte industrielle Infrastruktur mit vorhandenen Produktionsflächen sowie Erweiterungspotenzial.

Neben den bestehenden Hallenflächen stehen zusätzliche Flächen zur Verfügung, die eine weitere Entwicklung und Skalierung der Produktion ermöglichen. Der vorhandene Maschinenpark bildet eine solide Grundlage für die Fortführung des Geschäftsbetriebs.

Zudem bietet die geografische Lage Vorteile durch die Nähe zu Zulieferern und Dienstleistern, insbesondere im osteuropäischen Raum. Dies ermöglicht eine flexible und wettbewerbsfähige Gestaltung der Lieferketten.

## **Zusammenfassung Unternehmensprofil**

Die GSH Sachsen GmbH stellt sich als integrierter Fertigungspartner mit einer stabilen industriellen Basis dar. Das Unternehmen verfügt über funktionierende Produktionsprozesse, eine etablierte Kundenstruktur sowie eine skalierbare Organisation.

Damit besteht eine solide Grundlage für die Fortführung des Geschäftsbetriebs sowie für eine Weiterentwicklung im Rahmen eines Investoreneinstiegs.

## 2. Ausgangssituation und Planungslogik

Die im Datenraum zur Verfügung stehende Liquiditätsplanung für das Geschäftsjahr 2026 wurde in vereinfachter Form auf Basis der aktuell vorliegenden Daten erstellt. Dabei wurden sämtliche geplanten Kostenpositionen sowie alle zum Stichtag konkret vorliegenden und bestätigten Aufträge berücksichtigt und hieraus die Liquiditätsentwicklung abgeleitet.

Die Planung basiert auf dem zum 30.04.2026 vorliegenden und konkretisierten Auftragsbestand. Die in der Planung enthaltenen Umsätze wurden auf Monatsbasis strukturiert erfasst und spiegeln die zum Stichtag gesicherte operative Auslastung des Unternehmens wider.

Die Erstellung der Liquiditätsplanung erfolgte bewusst unter Anwendung eines vorsichtigen und konservativen Ansatzes, um eine belastbare und nachvollziehbare Grundlage für die Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung zu schaffen.

In diesem Zusammenhang wurden zusätzliche Umsatzpotenziale nur eingeschränkt berücksichtigt. Dies betrifft insbesondere Folgeaufträge aus bestehenden Kundenbeziehungen, laufende Angebots- und Verhandlungsprozesse sowie kurzfristig realisierbare Zusatzaufträge und potenzielle Volumenausweitungen bei Bestandskunden.

Vor diesem Hintergrund stellt die vorliegende Liquiditätsplanung kein optimiertes oder wachstumsorientiertes Szenario dar, sondern bildet bewusst ein konservatives Basisszenario ab. Die dargestellten Werte basieren im Wesentlichen auf gesicherten Aufträgen und stellen damit eine belastbare Untergrenze der zu erwartenden wirtschaftlichen Entwicklung dar.

## 3. Einordnung der Umsatzentwicklung

Die im weiteren Jahresverlauf erkennbare rückläufige Umsatzentwicklung ist nicht auf strukturelle Schwächen des Unternehmens zurückzuführen, sondern im Wesentlichen durch die im Zuge des Insolvenzverfahrens entstandene temporäre Verunsicherung einzelner Kunden erklärbar.

In diesem Zusammenhang kam es vereinzelt zu einer Zurückhaltung bei der Auftragserteilung sowie in Einzelfällen zu einer Abwanderung von Kunden, die insbesondere auf die vorinsolvenzlich eingeschränkte Kommunikations- und Planungssicherheit zurückzuführen war.

Bei einer stabilisierten Unternehmenssituation und einem gesicherten Fortbestands ist jedoch davon auszugehen, dass ein wesentlicher Teil dieser Kundenbeziehungen reaktiviert bzw. zurückgewonnen werden kann. Erste Rückmeldungen und die weiterhin bestehende Nachfragebasis stützen diese Einschätzung.

Zusätzlich ergibt sich weiteres Umsatzpotenzial aus der aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklung, die zu einer verstärkten Fokussierung auf stabile, europäische Lieferketten und Produktionsstandorte führt. In diesem Kontext ist die Positionierung der GSH Sachsen GmbH als inländischer Fertigungspartner als grundsätzlich vorteilhaft einzuschätzen.

Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass die dargestellte Umsatzentwicklung auch durch die zugrunde liegende konservative Planungsbasis sowie durch zeitliche Verschiebungen in der Auftragserteilung und -realisierung beeinflusst wird.

Insbesondere ist zu berücksichtigen, dass in der Planung überwiegend bereits gesicherte Aufträge abgebildet sind, während zusätzliche Umsatzpotenziale aus Folgeaufträgen, laufenden Angebotsprozessen und kurzfristig realisierbaren Zusatzaufträgen nur eingeschränkt berücksichtigt wurden.

Die dargestellte Entwicklung reflektiert somit primär die gewählte vorsichtige Planungssystematik und stellt kein Abbild der tatsächlichen Marktnachfrage oder der operativen Leistungsfähigkeit des Unternehmens dar.

Vor diesem Hintergrund ist die ausgewiesene Umsatzentwicklung im weiteren Jahresverlauf als temporärer und planungsbedingter Effekt zu verstehen, der sich bei Einbeziehung zusätzlicher Aufträge eientprechend relativieren würde.

#### **4. Umsatzpotenzial und Wachstumsperspektive**

Zusätzliche Umsatzpotenziale ergeben sich aus bestehenden Kundenbeziehungen, laufenden Angebotsprozessen sowie kurzfristig realisierbaren Zusatzaufträgen. Diese basieren überwiegend auf etablierten Geschäftsbeziehungen und konkret adressierten Kundenanfragen, wobei ein Teil der Projekte bereits einen fortgeschrittenen Verhandlungsstand erreicht hat.

Die dargestellte Pipeline weist insgesamt einen soliden Konkretisierungsgrad auf, auch wenn nicht sämtliche Potenziale vollständig quantifiziert sind. Die ausgewiesenen Volumina wurden bewusst konservativ bewertet.

Zur Realisierung dieser Potenziale ist jedoch eine gezielte Stärkung der Vertriebsaktivitäten erforderlich, um zusätzliche Aufträge systematisch zu generieren und bestehende Kundenbeziehungen weiter auszubauen. Insbesondere im Hinblick auf die Gewinnung neuer Projekte und die Reaktivierung bestehender Kunden besteht entsprechender Handlungsbedarf.

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass bei entsprechender vertrieblicher Fokussierung ein wesentlicher Teil der vorhandenen Potenziale realisiert werden kann und zu einer Stabilisierung sowie Verbesserung der Umsatz- und Ergebnissituation beitragen wird.

## 5. Operative Leistungsfähigkeit

Die Liquiditätsentwicklung (vor insolvenzbedingten Ausgaben!) ist über den gesamten Planungszeitraum hinweg durchgehend positiv und unterstreicht die grundsätzlich stabile Ertragskraft des operativen Geschäfts. Die zugrunde liegende Kostenstruktur ist klar nachvollziehbar, weitgehend konstant und auf die bestehende Produktionsauslastung abgestimmt. Wesentliche Kostenpositionen sind strukturell verankert und unterliegen keinen außergewöhnlichen Schwankungen, wodurch eine hohe Planbarkeit gegeben ist.

Die Produktion ist funktionsfähig und gewährleistet eine verlässliche Umsetzung der bestehenden Aufträge. Die operativen Prozesse sind etabliert und auf eine kontinuierliche Leistungserbringung ausgelegt. Insgesamt verfügt das Unternehmen über eine tragfähige operative Basis, die unabhängig von den derzeitigen Sondereffekten eine stabile wirtschaftliche Grundlage darstellt und eine Fortführung des Geschäftsbetriebs ermöglicht.

## 6. Insolvenzspezifische Sondereffekte

In der Planung enthaltene insolvenzspezifische Kosten sind nicht operativ bedingt und entfallen nach einer Übernahme vollständig.

## 7. Fortführungsprognose

Auf Basis der vorliegenden Daten sowie der aktuellen Auftrags- und Angebotssituation ist eine Fortführung des Unternehmens grundsätzlich darstellbar.

Für eine nachhaltige Stabilisierung der Geschäftsentwicklung ist es jedoch von wesentlicher Bedeutung, dass ein potenzieller Investor zeitnah den direkten Austausch mit den wesentlichen Hauptkunden aufnimmt. Ziel ist es, Vertrauen in den zukünftig gesicherten Bestand des Unternehmens und eine langfristige Fortführung der bestehenden Geschäftsbeziehungen zu schaffen.

Die operative Leistungsfähigkeit, die vorhandene Nachfragebasis sowie die identifizierten zusätzlichen Umsatzpotenziale ermöglichen insgesamt eine positive Fortführungsprognose.

Vor diesem Hintergrund ist die Fortführung des Geschäftsbetriebs über das Jahr 2026 hinaus als realistisch und belastbar darstellbar einzustufen, einen Abschluss des Investorenprozesses im Sommer vorausgesetzt.

## 8. Investment Case

Die GSH Sachsen GmbH stellt aus Investorensicht eine attraktive Sondersituation mit klar identifizierbaren und kurzfristig realisierbaren Werthebeln dar.

Ein zentraler Vorteil besteht darin, dass ein Einstieg in das Unternehmen ohne Anlaufverluste möglich ist. Aufgrund bestehender und grundsätzlich belastbarer Kundenbeziehungen kann der operative Geschäftsbetrieb unmittelbar fortgeführt werden. Im Rahmen der bisherigen Gespräche haben wesentliche Kunden signalisiert, dass bei einer Übernahme durch einen Investor eine Fortsetzung der Geschäftsbeziehungen grundsätzlich vorstellbar ist. Dies ermöglicht einen abgesicherten Markteintritt ohne längere Anlaufphase.

Die vorhandene Kundenstruktur bietet darüber hinaus die Grundlage für eine nachhaltige und langfristige Kundenbindung. Gleichzeitig bestehen realistische Potenziale zur Rückgewinnung einzelner Großkunden, insbesondere vor dem Hintergrund einer stabilisierten Eigentümer- und Unternehmensstruktur.

Auf operativer Ebene ist kein signifikanter initialer Investitionsbedarf erforderlich. Der bestehende Maschinenpark ist auf die aktuelle Auftragslage ausgerichtet und betriebsbereit. Im Rahmen des laufenden Verfahrens wurden erforderliche Wartungen, Reparaturen sowie relevante Prüfungen und Nachweise bereits durchgeführt, sodass eine unmittelbare Fortführung der Produktion gewährleistet ist.

Die bestehende Belegschaft ist erfahren, eingespielt und zeigt eine hohe Motivation zur Fortführung des Geschäftsbetriebs. Dies stellt einen wesentlichen Erfolgsfaktor für die Stabilisierung und Weiterentwicklung des Unternehmens dar.

Zusätzliche Wachstumspotenziale ergeben sich aus der gezielten Stärkung der Vertriebsaktivitäten. Neben der Reaktivierung bestehender Kundenbeziehungen besteht insbesondere die Möglichkeit, neue Projekte und Kunden zu akquirieren und damit die Umsatzbasis zu verbreitern.

Unterstützt wird diese Perspektive durch die aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die zu einer verstärkten Fokussierung auf stabile, europäische Lieferketten führen. In diesem Kontext bietet die Positionierung der GSH Sachsen GmbH als inländischer Fertigungspartner zusätzliche Wettbewerbsvorteile.

Insgesamt ergibt sich damit ein Investment Case, der durch einen unmittelbaren operativen Einstieg, geringe Anfangsinvestitionen sowie klar identifizierbare Wertsteigerungspotenziale geprägt ist und sowohl kurz- als auch mittelfristig attraktive Entwicklungsmöglichkeiten bietet.

### Anlagen

- Planungsübersicht
- Firmenpräsentation



**GSH SACHSEN**  
SPRITZGUSS • DRUCKGUSS • MONTAGEN



### Operative Basis

- Funktionierende Produktion
- Bestehende Kundenbeziehungen
- Positives operatives Ergebnis
- Motivierte Belegschaft
- Betriebsbereiter Maschinenpark

### Werthebel

- Wegfall insolvenzspezifischer Kosten
- Aktivierung der Angebots- und Projektpipeline
- Gezielte Vertriebsstärkung
- Rückgewinnung bestehender Kunden
- Nutzung des Nearshoring-Trends

### Investor Nutzen

- Einstieg ohne Anlaufverluste
- Kein wesentlicher Initialinvestitionsbedarf
- Sofortige Verbesserung von Ergebnis / Cashflow
- Kurzfristig realisierbare Umsatzsteigerung
- Attraktives Turnaround-Potenzial

