

## Ausgangslage



### Auftraggeber

Mittelständischer Kfz Betrieb mit 35 Mitarbeitern

### Dauer

4 Tage

Einer der beiden Unternehmer war ehrenamtlich im selben Verein tätig und suchte das Gespräch, um mir sein Vorhaben zu schildern.

Die aktuellen betrieblichen Räumlichkeiten waren von der Beschaffenheit und der Kapazität nicht mehr ausreichend, um den aktuellen Geschäftsbetrieb dort zu optimalen Prozessen weiterzuführen. Durch die vorherrschenden Kapazitätsrestriktionen, war der Betrieb an seine Grenze gelangt, bei gleichzeitig weiter steigendem Wachstum.

Die beiden Inhaber waren sich einig, dass die Kapazitäten erweitert werden müssen. Dies sei letztlich nur abbildbar, mit einem neuen Grundstück und neuen Gebäuden.

Die beiden Unternehmer wollten den Erweiterungs- und Wachstumsprozess durch eine saubere Finanzierungslösung abgebildet haben und beauftragten uns mit der Durchführung.

## Projektbeschreibung

Das Erstgespräch erfolgte, nachdem die Unternehmer ein passendes Grundstück mit bereits bestehendem Verwaltungsgebäude gefunden hatten.

In einem ersten Schritt, wurden Angebote über Architekten eingeholt, welche die Erweiterungsbauten (2 neue Hallen plus Umbau einer bestehenden Halle) umsetzen sollten. Parallel dazu wurde ein Sachverständiger beauftragt, welcher das aktuelle Firmengelände samt Gebäude begutachten sollte und einen realistischen Verkaufspreis festlegen sollte.

Im nächsten Schritt wurden Angebote eingeholt, über neu anzuschaffende Maschinen und Anlagen. In diesem Fall eine neue und größere Lackieranlage und diverse Hebebühnen.

Als alle Angebote und Unterlagen vorlagen und eine Auswahl getroffen wurde, begann die Feinplanung und Realisierung.

Der Verkaufsauftrag des alten Firmengeländes wurde an einen Makler ausgelagert und im Zuge dessen verkauft.

Zusammen mit den Unternehmern wurde ein 3-Jahresplan erarbeitet, welcher die zu erwartenden Wachstumsraten beinhaltet. Auch die Aufstockung von Personal und die Veränderung der Kostenstruktur wurden angepasst.

Durch die angestrebten Prozessoptimierungen durch die verbesserten Gegebenheiten auf dem neuen Gelände ließen sich künftig Durchlaufzeiten verkürzen und Kosten senken.

## Projektbeschreibung

Die Erweiterungsinvestitionen und das Unternehmenswachstum wurden im Rahmen der Planung mittels verschiedener Finanzierungsinstrumente finanziert und der Betrieb mit ausreichend Liquidität versorgt.

Mit der bestehenden Hausbank konnte bezüglich der Finanzierung keine Einigung getroffen werden, da wurde auf unsere Empfehlung eine zweite Bank eingeschaltet, die das Vorhaben finanzierte und heute als Hausbank fungiert.

## Ergebnis

### Umsatz & Kosten

- Ausbau des Umsatzes um 28% durch Erweiterung der Kapazitäten
- Erweiterung der Personalkapazitäten im Produktivbereich und der Verwaltung
- Senkung der Fixkosten um 4,4%

➔ Gewinnsteigerung um  
71%

### Liquidität

- Langfristige, AfA-kongruente Finanzierung des Grundstücks und der Gebäude
- Finanzierung eines Sockelbetrages über Beteiligungskapital zur Stärkung des Eigenkapitals
- Einsetzen von Leasingvarianten für neuangeschaffte Maschinen
- Ausweitung der Kontokorrentlinien um 35%

➔ Liquiditätsschonendes  
Wachstum

### Prozesse

- Optimierung der Durchlauf- und Fertigungsprozesse durch die verbesserte räumliche Struktur
- Verbesserung von internen Abläufen

➔ Schnellere & verbesserte  
Durchlaufzeiten