

Ausgangslage



Auftraggeber

Mittelständischer Maschinenbauer mit 30 Mitarbeitern

Dauer

Start war 5 Jahre vor der Übergabe

Der Inhaber eines etablierten Maschinenbaubetriebes kam über die Empfehlung eines Kunden auf uns zu.

Der Inhaber hatte zwei Ziele. Zum einen, der Ausstieg mit 63 und zum anderen, die optimale Vorbereitung des Betriebes auf die Nachfolge.

Da die Kinder des Unternehmers andere Interessen hatten und den Betrieb nicht übernehmen wollten, sollte die Nachfolgelösung über den Verkauf des Unternehmens geregelt werden.

Projektbeschreibung

Der optimale Start für eine gelungene interne oder externe Nachfolge liegt bei 3-5 Jahren vor der Übergabe. Tendenziell ist ein längerer Zeitraum besser, da dieser die Handlungs- und Optimierungsoptionen verbessert.

In den ersten Gesprächen wurde mit dem Inhaber ein Fahrplan für die Nachfolge erstellt.

Da eine Nachfolge meist aus einer betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gestaltung und Optimierung des Betriebes und einer sauberen Regelung der Privatverhältnisse besteht, wurden hierfür weitere Expertise hinzugezogen. Für die rechtlichen Belange wurde ein Fachanwalt für Erbrecht aus unserem Netzwerk hinzugezogen, die steuerliche Gestaltung übernahm der Steuerberater des Unternehmens.

Während die rechtliche und steuerliche Optimierung und Gestaltung in fähige Hände übergeben wurde, kümmerten wir uns um die Sichtung des Zahlen- und Datenmaterials, um die betriebswirtschaftliche Optimierung voranzutreiben.

Nach der Sichtung des Zahlenmaterials, wurde mit dem Unternehmer ein Fahrplan entwickelt, der die nachhaltige Ertragssteigerung seines Betriebes ermöglicht, um den Verkaufspreis zu verbessern.

Die Analyse ergab, dass eine verstärkte Abhängigkeit von einzelnen Kunden vorhanden war. Durch diese Abhängigkeiten ergab sich ein leichter Preisverfall. In Kombination mit den leicht erhöhten Kosten, schöpfte der Betrieb nicht sein Gewinnpotential aus und trug dafür das Risiko der Abhängigkeit. Im Bereich Einkauf waren Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten festzustellen. Es gab keinerlei Steuerungsinstrumente und die Kalkulation wurde nicht regelmäßig angepasst.

Projektbeschreibung

Der Betrieb war zum Zeitpunkt der Bestandsaufnahme aus betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkten nur teilweise übergabefähig und nur mit erheblichen Abschlägen auf den Wunschverkaufspreis des Unternehmers.

Anhand der Datenanalyse wurde das Geschäftsmodell leicht verändert und ein Vertriebskonzept mit dem Unternehmer ausgearbeitet, welches die Abhängigkeiten reduzieren sollte, durch Streuung in der Kundenbreite. Durch dieses Konzept sollte auch der künftige Umsatz nachhaltig und renditestark wachsen. Angelehnt an das geplante Wachstum, wurde ein Personalplan erstellt, der Neueinstellungen beinhaltet.

Um Prozessschleifen durch das Wachstum zu vermeiden, wurden die Prozesse definiert und den Mitarbeitern und Positionen zugeordnet. Es wurden Rahmenbedingungen geschaffen, damit Neueinstellungen problemlos integriert werden konnten. In diesem Zuge wurden auch die Rechnungsprozesse überarbeitet.

Zusätzlich zum Wachstum wurde ein Kostensenkungsprogramm ausgearbeitet und umgesetzt. Um die Nachhaltigkeit zu gewähren, wurde ein Controlling installiert, welches der Unternehmer selber führen konnte.

Nach drei Jahren, war die betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Optimierung abgeschlossen.

Die Suche nach einem Käufer und der Abschluss der Kaufverträge nahm noch einmal 1,5 Jahre an Zeit in Anspruch. Der Inhaber stand im Anschluss noch 1 Jahr beratend zur Seite und führte den Neuinhaber komplett ein. Im Anschluss ging der Altinhaber glücklich und zufrieden in den wohlverdienten Ruhestand.

Ergebnis

Umsatz & Kosten

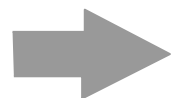
- Ausbau des Umsatzes um 16% durch Anpassung des Geschäftsmodells
- Senkung der Materialkosten um 1,9%
- Senkung der Fixkosten um 4,4%
- Reduktion der Zinskosten um 12%

Liquidität

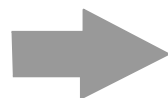
- Liquiditätsschonendes Wachstums durch ein intelligentes Vertriebskonzept
- Einführung eines Bürgschaftsrahmens
- Reduktion des Vorfinanzierungsaufwandes um 73%
- Ausweitung der Kontokorrentlinien um 15%

Prozesse

- Umstellung des Einkaufs auf ein optimiertes Lieferantenmanagement mit Jahresvereinbarung
- Verbesserung der Vertriebsprozesse
- Aufbau einer rollierenden Kalkulation auf Deckungsbeitragsstufen
- Steuerung des Betriebes über ein zeitnahes und aussagekräftiges Reporting
- Bewertung des Betriebes und anschließender Verkauf



Gewinnsteigerung um
270%



Liquiditätsschonendes
Wachstum



Erfolgreiche Nachfolge