



BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Konzept für eine
Unternehmensgründung

www.bluemomentum-consulting.com





HERAUSFORDERUNG

bc hatte auf Empfehlung eines auf Insolvenzrecht spezialisierten Rechtsanwalts einen Unternehmer beraten, dessen Fachgroßhandelsunternehmen für Medizintechnik in die Zahlungsunfähigkeit gelaufen war. Der Unternehmer hatte das Working-Capital-Management nicht im Griff; er musste ein zu großes Kontingent an Handelsware vorfinanzieren. Die Liquidität konnte mit den Wachstumsambitionen des Unternehmers nicht mithalten. bc empfahl damals dem geschäftsführenden Gesellschafter, rechtzeitig einen Antrag auf Gläubigerschutz zu stellen, um nicht persönlich wegen Insolvenzverschleppung in Haftung genommen zu werden.

Nach einer kurzen Periode als angestellter Vertriebler in einem Unternehmen derselben Branche sprach der Unternehmer bc wieder an, weil er sich wieder selbständig machen wollte. Als sehr gut bezahlter Angestellter fühlte er sich in seiner Haut nicht wohl. Er bat bc, ihm für seine Selbständigkeit v2 einen fundierten Businessplan sowohl für eine Handelsvertretung als auch für die externe Übernahme der Vertriebsaktivität von Herstellern medizintechnischer Geräte zu erstellen.

www.bluemomentum-consulting.com

VORGEHENSWEISE



bc analysierte die für diese Gründungsidee relevanten Teilmärkte, die fast alle lukrativ zu sein schienen. Interessanterweise ergab sich ein sehr fragmentiertes Bild der Anbieter in den Zielmärkten. Die meisten verstanden ihre Aufgabe in der Sortimentsbildung und in der Bereitstellung von Produkten. bc nahm den Gedanken des Gründers auf, die Rolle als Dienstleister für Sorgenfreiheit der Käufer zu verstehen. Genau mit diesem Kerngedanken hat bc das Gründungskonzept durchgestaltet.

Im Detail wurden alle Produktgruppen mit ihren zu erwartenden Volumina, ihren Handelsmargen, dem für den Vertrieb erforderlichen variablen Aufwand, durchgespielt, bis ein mit den Rahmenbedingungen des Marktes in Einklang befindlicher und in sich stimmiger Businessplan entstanden war, mit dem sich der Gründer identifizierte.

bc wies den Gründer auf die mit dem Eintritt in die Selbständigkeit verbundenen Risiken und auf Frühwarnsignale für eintretende Schwierigkeiten hin, für die der Gründer mit Rückbesinnung auf seine Insolvenz sehr dankbar war. Der Gründer erhielt außerdem Kennzahlen betreffend den Vertriebserfolg und die Logistik-Performance.

LÖSUNG

Der Gründer schöpfte durch die Zusammenarbeit mit bc Vertrauen, mit seiner Idee eines Fachgroßhandelsunternehmens in dem ihm vertrauten Teilmarkt für Medizintechnik durchzustarten. bc hat den Gründer in der Startphase begleitet und ihn dabei unterstützt, sein Geschäft erfolgreich im relevanten Markt zu etablieren.

