BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Vermarktung wesentlicher Assets einer Spedition



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein Speditionsunternehmen mit 35 Lkws und Spezialisierung auf Fliesentransporte hatte überraschend wichtige Aufträge von Süddeutschland nach Norddeutschland an einen Wettbewerber verloren. Damit fehlten notwendige Rückfahrten für Gegenfahrten von Nord- nach Süddeutschland, die nicht schnell genug durch geeignete Aufträge ersetzt werden konnten. Mit jeder weiteren Fahrt vergrößerte das Unternehmen seine Verluste, bis es in Insolvenznähe geriet.
BlueMomentum Consulting wurde über einen befreundeten Rechtsanwalt hinzugerufen, um die Situation für den Unternehmer zu entschärfen, der persönlich für die Kapitaldienste seines Unternehmens bürgte.

VORGEHENSWEISE

BlueMomentum Consulting erkannte, dass sich das Unternehmen aufgrund der Verlustsituation als Ganzes nicht verkaufen ließ. Der Lösungsansatz, den BlueMomentum Consulting ins Gespräch brachte, bestand darin, das Geschäft aufzuspalten in die werthaltigen Fahrten von Nord- nach Süddeutschland und die Verträge für die Lkws. Der Vorschlag traf auf Zustimmung des Unternehmers, weil er eine rasche Lösung versprach.

BlueMomentum Consulting kontaktierte größere Speditionen, die voraussichtlich entsprechende Rückfahrten organisieren können und konnte die Fahrten zu einem guten Preis an eine bekannte Spedition mit Sitz auf halber Strecke zwischen Hannover und Bremen „verkaufen“. Die Käuferin übernahm auch den Unternehmer in der Funktion eines Standortleiters in der Nähe seines Wohnortes. Von dem Verkaufserlös konnte der Unternehmer den Rest seines Unternehmens abwickeln und noch Cash übrigbehalten.

Die Leasing-Verträge vermittelte BlueMomentum Consulting an eine auf Lkws spezialisierte Fahrzeugbau- und Vertriebsgesellschaft, die gerade Lkws brauchte.

LÖSUNG

Durch die Teilung des Geschäftes in werthaltig vermarktbare Assets und die systematische Vermarktung dieser Assets konnte der Unternehmer seine prekäre Lage rasch verlassen und gleichzeitig den Einstieg in eine neue Existenz sichern. BlueMomentum Consulting hält immer noch eine freundschaftliche Beziehung zu dem Klienten.



BlueMomentum Consulting