BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Wachstumsfinanzierung



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein mittelständisches Handwerksunternehmen mit einer Größenordnung von 10 MEUR Umsatzerlösen beabsichtigte, Mehrheitsanteile an weiteren ähnlich aufgestellten Unternehmen in der Region zu übernehmen, um eine Buy & Build-Strategie umzusetzen. Die Idee bestand darin, durch die Skalierungseffekte bessere Beschaffungskonditionen zu erzielen, die Abläufe aller Betriebe zu standardisieren und administrative Aufgaben wie Marketing, Beschaffung und Buchhaltung an einem Ort zentral auszuführen.
Für die Finanzierung der Übernahme des ersten zusätzlichen Betriebs, dessen Inhaber der Unternehmer bereits kontaktiert hatte, benötigte der Unternehmer ein solides, schlüssiges Konzept, aus dem die Erfolgschancen hervorgehen. Außerdem brauchte er einen Zugang zu Finanzmitteln im siebenstelligen Eurobereich für dieses M&A-Projekt.

VORGEHENSWEISE

bc analysierte den relevanten Markt, insbesondere die künftig zu erwartende Bedarfsentwicklung und die Wettbewerbssituation und sah sich die Fähigkeiten des Unternehmens und des Unternehmers an. Aus den Erkenntnissen leitete bc begründete Aussagen über die voraussichtlichen Vorteile einer Akquisition ab und band die konservativ angesetzte Eintrittswahrscheinlichkeit an konkrete Bedingungen, die dafür seitens des Unternehmers zu erfüllen sind.

Im Zuge der Konzepterstellung konkretisierte sich die bis dahin nur wage Idee des Unternehmers. Außerdem entwickelte der Unternehmer ein Gefühl dafür, ob er wirklich für die Aufnahme eines für seine Verhältnisse hohen Kreditbetrages bereit wäre. Im Verlauf der Zusammenarbeit wurde sich der Klient von bc der Tragweite seiner Idee bewusst und entschied sich dann vor dem Hintergrund dieses Wissens für das Projekt.

Im nächsten Schritt organisierte bc die Finanzierung, die sich aus einem Beitrag der Hausbank des Unternehmens, einem weiteren Beitrag einer von der Hausbank einbezogenen staatlichen Förderbank und einem Minderheitsanteil eines Finanzinvestors, den bc an das Projekt heranführte. Alle drei Komponenten waren erforderlich, um die Finanzierung zu bewerkstelligen.

Das Konzept von bc war eine notwendige Voraussetzung, um die Finanzierer für dieses Venture zu gewinnen.

LÖSUNG



Der Unternehmer konnte mit dem gemeinsam mit bc erarbeiteten Setup die erste Akquisition durchführen, die in der Umsetzung von bc begleitet wurde, und konnte die erwarteten Synergieeffekte weitgehend umsetzen. Die erste Akquisition war die schwierigste.

Inzwischen hat der Unternehmer vier Handwerksunternehmen in seiner Gruppe vereint und die geplanten Synergieeffekte sogar übertroffen. Damit hat er Wert geschaffen.

BlueMomentum Consulting