



Wachstum / Asset-Deal Dienstleistungsgewerbe / Sicherheitssysteme

Unternehmen

Gegenstand des inhabergeführten Unternehmens ist die Herstellung, Entwicklung, Beratung, Vertrieb und Inbetriebnahme von Sicherheitssystemen. Das Unternehmen hat seit Gründung in den 1990er Jahren ein kontinuierliches Wachstum realisiert. Das Kern-Know-how der Firma liegt im Bereich der integralen Sicherheitstechnik. Das Unternehmen beschäftigt überwiegend hochqualifizierte Mitarbeiter – derzeit ca. 15 Mitarbeiter. Zur Realisierung von weiterem Wachstum ist die Übernahme einer bereits im Haus verwendeten Technologie von einem Lieferanten erforderlich. Aktuelles Umsatzvolumen T€ 2.000 p.a.

Ausgangslage / Aufgabenstellung

Rechtliche und marktliche Änderungen im Gesundheitssektor und in der Altenpflege haben den Bedarf an zusätzlichen Sicherungsmaßnahmen erhöht. Das Unternehmen hat Eigenentwicklungen auf diesem Gebiet auf Basis einer speziellen Technik, die von einem ausländischen Lieferanten bezogen wird, erfolgreich getätigt und im Markt eingeführt. Die strategische Neuausrichtung des Lieferanten führte dazu, die Produktion dieser speziellen Technik einzustellen. Zur Sicherung der Bezugsquelle hat sich das Unternehmen entschlossen, diesen Produktbereich vom Lieferanten zu erwerben. Der Erwerb soll über eine Finanzierung über Beteiligungsgesellschaften und Banken dargestellt werden. Zur Unterlegung der Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers soll in einem ersten Schritt eine wirtschaftliche Due-Diligence-Prüfung durchgeführt werden. In einem weiteren Schritt soll ein Unternehmenskonzept für die Gesellschaft erarbeitet werden, welches die Tragfähigkeit des geplanten Vorhabens aufzeigt. Gleichzeitig bildet das Konzept die Grundlage für weitere unternehmerische Entscheidungen.

Lösung/Umsetzung durch GRC

- Erstellung einer umfangreichen wirtschaftlichen Due-Diligence-Prüfung gem. Liste IDW-Standard (S6)
- Die Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers konnte durch die wirtschaftliche Due-Diligence-Prüfung nicht unterlegt werden – Die Vorstellung der Ergebnisse aus Due-Diligence-Prüfung und Nachverhandlungen mit dem Lieferanten führten zu einer Kaufpreisreduzierung
- In einem weiteren Schritt wurde ein umfangreicher Businessplan unter Berücksichtigung des Investitionsvorhabens gemeinsam mit dem Unternehmen erarbeitet
- Aufstellung eines Zeit- und Umsetzungsplanes
- Marktanalyse zur Unterlegung der strategischen Umsatzplanung
- Erarbeitung eines detaillierten Investitionsplanes
- Aufstellung eines möglichen Finanzierungsmodells zur Feinabstimmung mit dem Finanzierungspartner
- Ableitung eines Maßnahmenplans
- Begleitung und Verhandlung mit der Hausbank und weiteren potentiellen Finanzierungspartnern

Ergebnis

Die aufgestellte wirtschaftliche Due-Diligence-Prüfung führte zu Einsparungen des angebotenen Kaufpreises für die zu übernehmende Technologie in einer Größenordnung von ca. 15 %. Grundsätzliche Tragfähigkeit wurde durch den aufgestellten Businessplan für das geplante Vorhaben aufgezeigt. Auf Grundlage der erarbeiteten Unterlagen konnte erfolgreich die Finanzierung für das Gesamtvorhaben eingeworben werden. Neben der Hausbank wurde auch eine Beteiligung zur Stärkung des Eigenkapitals eingeworben. GRC hat das Unternehmen weiter bei der Umsetzung des Maßnahmenkatalogs begleitet. In Zusammenarbeit mit dem Unternehmen wird das interne und externe Berichtswesen geführt.