Projekt Story

conlab | MANAGEMENT CONSULTANTS

Starkes externes Wachstum durch Serienakquisition von Unternehmen in der Krise im Baustoffhandel

Peter Ludewig
Senior Consultant

E-Mail:
pludewig@conlab.de
Mobil:
+49 172 419 34 64

Branche	Handwerk und Bau / Baustoffhandel
Kompetenz	M&A / Nachfolge / PMI
Detailkompetenz	Unternehmenskauf von Krisenunternehmen / Serienakquisition
Projekt	Starkes externes Wachstum durch Serienakquisition von Unternehmen in der Krise im Baustoffhandel
Unternehmen	Baustoffhandel mit ca. 120 Niederlassungen in Deutschland. Das börsennotierte Unternehmen sollte anhaltend hohe Wachstumsraten erzielen. Gleichzeitig sollte der Kapitaleinsatz für die Akquisitionen begrenzt bleiben.
Aufgaben und Projektinhalte	Durch ein innovatives Geschäftsmodell mit einem cleveren Standort- sowie Logistikkonzept war das Unternehmen in der Lage auch Krisenunternehmen zu übernehmen und schnell in die Gewinnzone zu führen. Wegen der angestrebten Wachstumsgeschwindigkeit mussten dafür ausreichend geeignete Targets gefunden und durch eine effiziente sowie schnelle Due Diligence geprüft werden können. Dafür wurden genaue Kriterien für Targets beschrieben. Neben dem Baustoffhandel wurden auch andere bauzuliefernde Produktionsverbindungshändler in die ‚Wunschliste' aufgenommen. Damit konnte eine breitere Basis geschaffen werden. Zugleich sollten dadurch die bauprojektbezogenen Kunden-Akquisitionskosten auf mehrere Bau- und Ausbaugewerke besser verteilt werden können. Die vorhandenen Bankenkontakte wurden durch Kontaktaufnahme zu relevanten Insolvenzverwaltern erweitert. Ein ausführlicher Fragenkatalog und eine umfassende Checkliste für die Due Diligence wurden entwickelt. Ein achtköpfiges (mobiles) Due Diligence Team mit Fachleuten aus verschiedenen Funktionsbereichen wurde aufgestellt, wobei IT-Fachleute jeweils schnellen Zugang zu den Datenquellen der Targets aufschließen konnten. Eine komprimierte sowie standardisierte Auswertung der Due Diligence ging direkt an den CEO u./o. den CFO, so dass blitzschnell Entscheidungen getroffen werden konnten. Das Due Diligence Team hatte jeweils auch Zugriff auf die relevanten Daten der bereits vorhandenen Niederlassungen in der Nähe des Targets. Auf diesem Wege konnte bereits während der Due Diligence der Rahmen für die spätere Post Merger Integration (PMI) überprüft und abgesteckt werden.
Ergebnisse	Durch das ausgereifte und standardisierte Konzept und das mobile Einsatzteam konnten schnell sowie treffsicher geeignete Targets gefunden werden. Die Geschwindigkeit konnte für schnelle Angebote an den (vorläufigen) Insolvenzverwalter genutzt werden. Da Insolvenzverwalter um den Wertverlust in Stillstands- und Unsicherheitsphasen wissen, konnten günstige Kaufpreise und schnelle Abschlüsse erzielt sowie rasch mit der PMI begonnen werden.