

# Standfest Fallbeispiele

## Unternehmenskauf

Dieses Fallbeispiel über einen Unternehmenskauf zeigt, wie Analyse, Strategie und Planrechnung ineinandergreifen.

### **Impressum:**

Herausgeber: Christoph Franz Standfest, MSc Unternehmensberater

Postanschrift: Roith 16, 4849 Puchkirchen am Trattberg, Österreich

### **Kontakt:**

Telefon +43 (0)664 7500 5576

Email: [office@standfest-enterprise.at](mailto:office@standfest-enterprise.at)

# Standfest Unternehmensanalyse

## Klient

Handelsunternehmen im B2B, Umsatz Euro 1 mio

## Ausgangssituation

Dem Klienten wurde das Unternehmen zum Kauf angeboten. Ich wurde vom Klienten beauftragt den Unternehmenswert sowie die derzeitige Strategie und Ausrichtung zu überprüfen. Des Weiteren sollte im Falle eines Kaufs ein Finanzierungskonzept erarbeitet werden.

**Hintergrund Info:** Der Kauf sollte zur Gänze über Fremdfinanzierung abgewickelt werden. Der Klient hatte bereits Branchenkenntnisse aus einer vorangegangenen Tätigkeit.

## Vorgehensweise

Das Gesamtprojekt wurde in vier Phasen durchgeführt

### Analyse des zu kaufenden Unternehmens

Die Analyse des Unternehmens sollte sämtliche Risiken und Potentiale beleuchten und sollte eine Grundlage für spätere Preisverhandlungen darstellen.

- Durchführung einer Wirtschaftlichkeitsanalyse basierend auf den letzten 3 Jahresabschlüssen sowie einer aktuellen Saldenliste
- Plausibilitätsprüfung der Lagerstände sowie deren Bewertung
- Durchführung einer Branchenanalyse mit Hilfe des 5-Forces-Modells nach Porter
- Durchführung einer Unternehmensanalyse als Grundlage für ein Stärken – Schwächen-Profil

#### 1. Definition der persönlichen Zielsetzung

Gemeinsame Erarbeitung der persönlichen Ziele meines Klienten.

Anhand eines Workshops wurden persönliche Ziele definiert und mit messbaren Zielen hinterlegt.

#### 2. Erarbeiten einer Strategie

Auf Grundlage der vorangegangenen Analysen und des vorliegenden Angebots durch den derzeitigen Besitzer, wurde eine erste Planrechnung inklusive Planbilanz und Finanzrechnung erstellt. Anhand der zu

erkennenden Risiken und Potentiale wurden Best- und Worst-Case Szenarien entwickelt.

Die Finanzierungsstrategie beinhaltete den Kauf des Unternehmens sowie die Ablöse des Umlaufvermögens.

### 3. Kaufabwicklung

Verhandlung des Endpreises und des Übergabeprozedere. Aufsetzen eines gemeinsamen Projektes für die Übersiedlung des Firmenstandortes und der Übernahme der Mitarbeiter.

## Bewertung der Maßnahme

Durch die umfassenden Analysen konnten Schwachpunkte und Bewertungsrisiken im Umlaufvermögen offengelegt werden. Dies ermöglichte im Verhandlungsprozess eine Preisreduktion von annähernd 15%. Durch eine stringente, strategische Planung und Finanzrechnung konnte sehr rasch ein Finanzierungspartner mit ins Boot geholt werden. Durch die genaue Projektierung der Übergangsphase konnte die Standortverlegung ohne Beeinträchtigung des Verkaufserfolges erreicht werden.

Der Klient beauftragte mich in weiterer Folge in den Bereichen Ablauforganisation und Kostenoptimierung.