

SUCCESS STORY

Due Diligence bei einem Luxusmarken-Hersteller



AUSGANGSSITUATION

Die Conzima Gruppe als Eigentümerin eines großen europäischen Möbelherstellers wollte ihre Kundenbasis um das Luxus-Segment erweitern. Das Zielunternehmen befand sich im Besitz einer ausländischen Holding, die aufgrund anhaltend hoher Verluste ihre Anteile veräußern wollte.

AUFGABEN UND ZIELE

Due-Diligence-Prüfung des Factbooks auf rechtlicher, wirtschaftlicher und finanzieller Ebene. Ursachen der Verluste identifizieren. Sanierungsplan mit Liquiditätsbedarf für 5 Jahre entwickeln. Finanzierbarkeit des Kaufs sichern.

VORGEHENSWEISE

Prüfung von Gesellschaftsvertrag, Grundbüchern, Finanzierungsstruktur und Produktportfolio. Controlling-Analysen. Sanierungskonzept mit Standortoptimierung, Overhead-Reduzierung und angepasster Umsatzerwartung. Finanzinvestoren für das Vorhaben gewonnen.

Hendrik Hund

0171 2470901

Hendrik.Hund@spf-beratung.de

<https://www.spf-beratung.de/>

ERGEBNISSE

Finanzinvestoren für Engagement in 2-stelliger Millionenhöhe überzeugt – mit Amortisation in 5 Jahren. Klare Empfehlung gegen weiteren Bieterwettbewerb: industrielle Logik des Konkurrenzgebots nicht nachvollziehbar. Entscheidungsgrundlage vollständig geliefert.

AUF EINEN BLICK

UNTERNEHMENSDetails

- Conzima Gruppe als Eigentümerin eines großen europäischen Möbelherstellers (Käuferin)
- Produktionsstandorte in D und Osteuropa
- Zielunternehmen: Luxusmarke mit anhaltenden Verlusten
- M&A-Prozess mit amerikanischer Beratung auf Verkäuferseite

PAINPOINTS

- Dauerhaft hohe Verluste im Zielunternehmen
- Hohe Wertschöpfungstiefe und überhöhter Personalstand
- Eingeschränkte Kommunikation mit Zielunternehmens-Geschäftsleitung