

SUCCESS STORY

Akquisition des Wettbewerbers 3K Büromöbel



AUSGANGSSITUATION

Die Hund Möbelwerke sah sich 2001 mit stagnierendem Markt und steigendem Fixkostendruck konfrontiert. Aus eigener Vertriebskraft ließ sich keine zügige Umsatzsteigerung realisieren. Kooperationsgespräche mit Wettbewerbern scheiterten an mangelnder Bereitschaft, Kompetenzen abzugeben.

AUFGABEN UND ZIELE

Umsatzwachstum durch Akquisition des in Schwierigkeiten geratenen Wettbewerbers 3K Büromöbel. Bestehende Kundenbeziehungen von 3K erhalten. Produktmanagement beider Marken harmonisieren.

VORGEHENSWEISE

Selektiver Asset-Kauf — nur Vertrieb, kein Produktionsstandort. Eigenes Produktsortiment gezielt an Stärken von 3K angepasst. Nach Ausfall der 3K-Produktion: schnelle Übernahme der Fertigung durch vorbereitete Vereinheitlichung der Konstruktionen und Bauteile sowie beschleunigte Datenmigration.

Hendrik Hund

0171 2470901

Hendrik.Hund@spf-beratung.de

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

ERGEBNISSE

Nahezu sämtliche 3K-Großkunden gehalten und anschließend auf Muttermarke umgestellt. Deutlich geringerer Umsatzverlust nach 9/11 als Marktbegleiter. Wertschöpfungskette durch Sortimentbereinigung optimiert.

AUF EINEN BLICK

UNTERNEHMENSDetails

- Büromöbelhersteller
- Rückläufiger Markt
- Zunehmender Fixkostendruck
- Wachstumsbedarf ohne eigene Vertriebskraft

PAINPOINTS

- kein organisches Umsatzwachstum möglich
- Steigende Investitions- und Fixkosten
- Wettbewerber nicht kooperationsbereit