

---

# Investoren-Assessment vor Erwerb eines Automotive-KMU (100 Mio. € Umsatz)

## 1. Problemstellung

Ein Private-Equity-Investor plante die Übernahme eines etablierten Automotive-Zulieferers mit:

- ca. 100 Mio. € Umsatz
- 420 Mitarbeitenden
- internationaler Kundenstruktur
- guter technischer Reputation

Die klassischen Due-Diligence-Prüfungen (Financial, Legal, Tax, Commercial) waren bereits durchgeführt.

Die Zahlen waren plausibel.  
Das Unternehmen war profitabel.

Doch der Investor stellte sich eine weitergehende Frage:

**Ist dieses Unternehmen strukturell wirklich skalierfähig – oder verbergen sich operative Risiken hinter soliden Kennzahlen?**

Gesucht wurde kein Prüfbericht – sondern ein ganzheitliches Bild über:

- Management-Reife
- Steuerungsfähigkeit
- Organisationsstabilität
- Skalierungs- und Risikofaktoren

---

## 2. Verwendeter Teil des Modells

Zum Einsatz kam das **Prepared for Scale – Investor Assessment** entlang der fünf Dimensionen:

- Unternehmerische Klarheit
- Produktstrategie
- Kundenstrategie
- Wirtschaftliche Steuerung
- Organisation & Governance

Ziel: Transparenz über strukturelle Werthebel und potenzielle Skalierungsrisiken.

---

---

### 3. Eingesetzte Methode

#### Phase 1: 3-Tage Assessment-Workshop vor Signing

Elemente:

- Interviews mit Geschäftsführung und Bereichsleitern
- Analyse von Finanzplanung & Reporting-Struktur
- Review von Projektmanagement-Systematik
- HR-Analyse (Vergütungssystem, Bindung, Nachfolgeplanung)
- Lieferanten- und Abhängigkeitsanalyse
- Bewertung der Steuerungs- und Entscheidungsprozesse

Das Format war bewusst dialogorientiert – kein Audit, sondern ein strukturiertes Reifegrad-Assessment.

---

#### Identifizierte zentrale Lücken

##### 1. Finanzplanung

- Keine integrierte 3-Jahres-Planung
- Projektkalkulationen ohne systematische Nachkalkulation
- Working-Capital-Steuerung nicht transparent

##### 2. Projektmanagement

- Stark personenabhängig
- Unterschiedliche Standards je Bereich
- Keine klare Eskalationsarchitektur
- Risiko bei steigender Projektanzahl

##### 3. HR-Struktur

- Individuelle Gehaltsfindung ohne Bandbreiten
- Keine systematische Performance-Logik
- Erhöhtes Risiko von Schlüsselpersonenverlust
- Keine strukturierte Nachfolgeplanung

##### 4. Lieferantenabhängigkeit

- 45 % des Einkaufsvolumens bei einem strategischen Lieferanten
- Keine Alternativqualifizierung
- Hohe operative Abhängigkeit

---

Operativ funktionierte das Unternehmen – strukturell war es jedoch anfällig bei Skalierung oder Marktveränderung.

---

#### **4. Maßnahmenplan & Transaktionsbedingung**

Auf Basis des Assessments wurde ein klar priorisierter 180-Tage-Plan entwickelt:

##### **Kurzfristige Maßnahmen (0–6 Monate)**

- Aufbau integrierter Finanzplanung inkl. Cash- & WC-Steuerung
- Einführung eines standardisierten Projektcontrollings
- Definition von Gehaltsbändern & Performance-System
- Start der Qualifizierung eines Zweitlieferanten

##### **Mittelfristige Maßnahmen (6–12 Monate)**

- Professionalisierung PMO-Struktur
- Einführung monatlicher KPI-Steuerung auf Bereichsebene
- Aufbau strukturierter Talent- & Nachfolgeplanung
- Reduktion der Lieferantenabhängigkeit < 25 %

Der Investor machte die Umsetzung dieses Maßnahmenplans zur verbindlichen Post-Closing-Bedingung.

scalionblue begleitete die ersten 6 Monate als Sparrings- und Strukturpartner.

---

#### **5. Ergebnis nach 12 Monaten**

Messbare Resultate:

- Transparente 3-Jahres-Planung etabliert
- Working Capital um 8 % reduziert
- Projektmargen stabilisiert
- Fluktuation von Schlüsselkräften signifikant gesenkt
- Lieferantenabhängigkeit auf 28 % reduziert
- Deutlich höhere Reporting-Qualität gegenüber dem Investor

Zusätzlich:

- Gemeinsames Verständnis zwischen Management und Investor
- Klare Roadmap zur Wertsteigerung
- Erhöhte Skalierfähigkeit für Internationalisierung

---

## **Wirkung**

Die Transaktion wurde nicht nur finanziell abgesichert – sondern strukturell vorbereitet.

Der Investor investierte nicht nur in ein profitables Unternehmen, sondern in eine Organisation mit klarer Entwicklungsarchitektur.