

Transformation im Planverfahren durch Geschäftsmodellentwicklung und Befähigung der Führungskoalition

Projektbrief

Aufgabe	Projektvorgehen	Ergebnis
<p>Unser Kunde befand sich nach Jahre langen Misserfolg in der Situation einer Insolvenz im Eigenverwaltungsverfahren. Es fehlte an einem strukturierten Vertrieb, einer belastbaren Transparenz und einer effizienten Organisation. Aus dieser Situation heraus musste schnellst möglich ein potentieller Investor gefunden werden, der die Potentiale und Chancen erkennt und durch sein Engagement das Fortbestehend des Unternehmens sichert</p>	<ul style="list-style-type: none"> • nicht auf die Vergangenheit fixiert • Begründung einer Führungskoalition, wer ist bereit und willens die Zukunft mitzugestalten • Für die jeweiligen Kundensegmente das jeweilige Wertversprechen erarbeiten • Fokus auf die emotionalen Trigger, „womit können wir den Kunden überraschen und wo sind seine Schmerzen“ • Umsetzung mit Hilfe des Business Model Canvas • „Jetzt wissen wir was in der Vergangenheit falsch war und wie die Zukunft aussehen soll“ P. Schenk • Lösung als Grundlage des M&A Prozesses • Perspektivische Zukunftssicht konnte von der Führungskoalition überzeugend an die potentiellen Investoren übermittelt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompetenter Messgerätehersteller mit nachhaltiger Renditeschwäche in einem anspruchsvollen globalen Markt transformiert sich in kurzer Zeit zu einem perspektivischen Investment für verschiedene strategische Investoren • Übernahme des Geschäftsbetriebs zu einem angemessenen Kaufpreis mit Eröffnung des Verfahrens • Projektdauer 3 Monate • Projektverantwortlich Helmut Haberl

Persönliches Feedback des Erwerbers

Zum November 2018 fand eine erfolgreiche Übernahme der KWS Electronic durch die AND Solution im Rahmen eines Eigenverwaltungsverfahrens statt.

Für die Umsetzung der Projektinhalte Transformation, Geschäftsmodell Innovation und Distressed M&A war das Team Quest mit Herrn Helmut Haberl verantwortlich.

Die Geschäftsführer Phillipp Schenk und Robert Alexander Neuberger bedanken sich für die menschlich wohlgeschätzte Begleitung in einer äußerst schwierigen Unternehmensphase.

Die Vorgabe der Marschrichtung für den Verkaufsprozess und die lösungsorientierte Unterstützung durch das Team Quest bei der Umsetzung der Aufgabestellungen prägten den Projekterfolg.

„Vielleicht an dieser Stelle eine persönliche Einschätzung von mir, wie ich Ihre Arbeit sehe.

Für uns lag Ihr Erfolg in folgenden Punkten:

Die Finanzaufgaben waren sehr strukturiert und transparent aufgearbeitet.

Es gab fundierte Informationen zu allen Mitarbeitern, sowie klare Empfehlungen dazu.

Die aktuellen Schwächen und Fehler wurden sehr gut kommuniziert.

Die Kern-Mannschaft war auf den Richtungswechsel und die Neuorientierung hingeführt.

Dies gab uns in Summe die Möglichkeit in der Kürze der Zeit einen guten Überblick über das Unternehmen zu gewinnen und zu einer Entscheidung zu kommen.

Und es hat Spaß gemacht.“

Robert Alexander Neuberger, München 13.November 2018

Pressemeldung: AND Solution übernimmt KWS Electronic, 2. November 2018

Pressemeldung: AND Solution übernimmt KWS Electronic

Software meets Hardware: zum 01.11.2018 wurde KWS Electronic neues Mitglied der Unternehmensgruppe um die AND Solution, dem Softwarespezialisten aus München. »KWS Electronic Test Equipment GmbH« heißt die neue Gesellschaft, die den Geschäftsbetrieb übernimmt. Die Verträge sind unter Dach und Fach, beide Unternehmen haben sich auf eine Übernahme geeinigt, die die unmittelbare und uneingeschränkte Weiterführung der Geschäfte sicherstellt.

»AND Solution war von Beginn der Investorensuche an unser Wunschpartner«, so Philipp Schenk, Enkel des Firmengründers, der zusammen mit Robert Alexander Neuberger von AND Solution als Geschäftsführer in der neuen Gesellschaft zeichnet.

»Wir kennen AND Solution natürlich schon seit vielen Jahren als Anbieter der international erfolgreichen Software für Netzplanung und -dokumentation gleichen Namens. Das passt perfekt – wir werden beide von dieser Zusammenarbeit profitieren. Schließlich sprechen wir oftmals die gleichen Marktteilnehmer an.«

Ähnlich äußert sich Robert Alexander Neuberger von AND Solution:

»Die Synergien sind vielfältig. KWS Electronic als Hardware- und Hochfrequenz-Spezialist mit Messempfängern höchster Qualität und AND Solution als Marktführer im Bereich Software können sich perfekt ergänzen. Die Zusammenarbeit wird für beide Unternehmen ganz neue Möglichkeiten und Produktbereiche eröffnen, die bisher so nicht im Portfolio waren.«

Die Erfolgsgeschichte der KWS Electronic geht also weiter. Und die Partner der neuen Allianz freuen sich auf die Herausforderungen im Heimatmarkt und weltweit.