

/ CASE STUDY

Beschleunigte Value-Creation in einem industriellen Portfoliunternehmen

SITUATION & ZIELE

Eineuropäisches mittelständisches Unternehmen aus der industriellen Fertigung stand nach der Übernahme durch einen Private-Equity-Investor in einer klassischen Nachfolgesituation und wurde in der Post-Acquisition-Phase durch einen Operating Partner begleitet — mit deutlichem Bedarf an zusätzlichen strukturellen Initiativen zur Realisierung der Value-Creation.

Ziele:

- Investment Case absichern und Value-Creation-Konzept umsetzen.
- Priorisierte operative Hebel gemeinsam mit Investor und Management identifizieren und schnell umsetzen.
- Total Operating Model umsetzen und Business Case sichern

LÖSUNG

VALTUS entwickelte gemeinsam mit Investor und Management ein Value-Creation-Programm und unterstützte die Umsetzung durch den Einsatz zweier erfahrener Interim Executives:

Interim COO:

- Verbesserung der operational Excellence durch KPI Steuerung
- Optimierung des Work-Flows
- Überarbeitung der Produktionsprozesse

Interim Chief Sales Officer:

- Fokussierung auf Top-Line
- Neue Märkte identifizieren
- Neue Vertriebskanäle etablieren

ERGEBNIS

Durch die Kombination aus strategischer Konzeptarbeit und operativer Umsetzung konnte das Unternehmen innerhalb kurzer Zeit das Target Operating Model etablieren und dabei die Value-Creation weiter vorantreiben.

Die implementierten Maßnahmen stärkten die Steuerungsfähigkeit des Managementteams und schufen eine belastbare Grundlage für die weitere Wertsteigerung des Unternehmens.

KURZINFO

UNTERNEHMEN

- Branche: Industrielle Fertigung
- Größe: Mittelstand (Europa)
- PE-Portfoliunternehmen

CHALLENGES

- suboptimale Prozesslandschaft
- Ungehobene Marktpotenziale und schwache Marktdurchdringung
- Organisation
- Business Case wackelte, geplanter Exit gefährdet
- Wenig Führung und Struktur

DAUER

- 8 Monate



Manoj George

Partner

Tel: +49 174 193 214 7

Mail: manoj.george@valtus.de

www.valtus.de