

# Projektsteckbrief

## Restrukturierung inkl. CRO-Funktion und Verkaufsbegleitung

### STANDORT MEPPEN

Auf der Herrschwiese 15  
49716 Meppen

FON: +49 5931-888 468 - 0  
FAX: +49 5931-888 468 - 99

### STANDORT LEER

Groninger Straße 44  
26789 Leer

FON: +49 491-997 57 55 - 0  
FAX: +49 491-997 57 55 - 1

[www.cpem-consulting.de](http://www.cpem-consulting.de)

[info@cpem-consulting.de](mailto:info@cpem-consulting.de)



### Der Auftraggeber:

Der Auftraggeber ist ein international tätiger Anlagenbauer aus dem Schiffs-, Offshore- und Bahnbereich.

### Die Aufgabenstellung:

Aufgabe war es, die einzelnen Finanz- und Geschäftsprozesse vom Vertrieb über den Einkauf und der Fertigung bis zur Montage beim Kunden vor Ort zu analysieren und zu optimieren. Darauf aufbauend wurde ein Unternehmensverkaufsprozess einzelner Sparten aus der Insolvenz in Form eines Asset Deals aufgesetzt, begleitet und gesteuert.

### Die eingesetzten Methoden:

Um das Unternehmen fit für den Unternehmensverkauf zu machen, wurde die Rolle des CRO von dem Projektleiter übernommen.

Die Optimierung der Finanz- und Geschäftsprozesse wurde in Form einer integrierten Wertschöpfungskettenanalyse vorgenommen.

Der Unternehmensverkauf unterlag allen Regeln eines vollständigen Due Diligence Prozesses und die Preisfindung und -verhandlung wurden nach spieltheoretischen Regeln vorgenommen.



### Das Ergebnis für den Auftraggeber:

Das Unternehmen wurde im Rahmen der Insolvenz schlank aufgestellt, zu einer liquiditätsorientierten Unternehmenssteuerung weiterentwickelt und so zusammen mit dem Insolvenzverwalter sowie der Geschäftsführung für einen strategischen Investor verkaufsfähig gemacht.