

Projektbeispiel - Private Equity Commercial Due Diligence - Baumärkte

Situation

- Regionaler B2B Großhändler von Heimwerkerartikeln bedient Kunden über 5 Kanäle: Große Baumarktketten, spezialisierter Großhandel & Handel, Professionelle Endverbraucher, Sonstiger Non-Food-Einzelhandel und E-Commerce
- Derzeit im Besitz eines Private Equity Fonds, geplanter Verkauf

Aktionen Proost Ventures

- Definition der korrekten Aufteilung des Produkt- und Kundensortiments des Großhändlers, um die Markttreiber, Preisgestaltung, Trends, das Wachstum und die Risiken vollständig zu verstehen
- Darstellung der Marktgröße, der Marktattraktivität und der Haupttreiber für die wichtigsten Segmente
- Analyse der Nachhaltigkeit und Rentabilität der derzeitigen Vertriebskanäle (sowohl Beschaffung als auch Verkauf)
- Vergleich mit Geschäftsmodellen, Wachstum, Marktanteil, Margen und Produktsortiment der Mitbewerber, um die Wettbewerbsfähigkeit des Zielobjekts beurteilen zu können
- Beurteilung des Ertragsplans im Vergleich zum Markt und der Konkurrenzsituation, sowie individuelle Produkt- und Vertriebsinitiativen bei bestehenden und neuen Kunden
- Stärke/Schwäche-Analyse des Zielunternehmens

Projektergebnisse

- Erfolgreiche Durchführung einer vom Käufer beauftragten Commercial Due Diligence in 2 Wochen (ohne Interviews)

Heimwerkerartikel
- NL in Mrd. EUR , 2004-2015 -

