

Referenzliste CRO-Mandate Dr. Hans Peter Döhmen (Auszug, Juni 2014)

1. Strauss Innovation GmbH & Co. KG sowie Strauss Logistik GmbH und Co. KG, Langenfeld (Januar 2014 bis August 2014)

- Beauftragung: durch Sachwalter
- Unternehmensgegenstand: Einzelhandelskette in den Bereichen Mode, Wohnen und Genuss
- Größe: 160 Mio. € Umsatz, 96 Filialen, rd.1.400 Mitarbeitern
- Problemstellung: durch Missmanagement eingefahrene hohe Verluste, vor allem durch Rabattaktionen und zu starke Expansion
- Maßnahmen:
 - Beantragung und Durchführung eines Schutzschirmverfahrens
 - Sanierung in Eigenverwaltung
 - Erarbeitung und Umsetzung eines Sanierungskonzeptes
 - Kostensenkungsprogramm: Schließung nachhaltig defizitärer Filialen (17 Stück), Personalabbau (200 MA) als notwendige Maßnahme, Nachverhandlung Miet-, Lieferanten- und Dienstleisterverträge
 - Personelle Umbesetzung und Neuverteilung von Funktionen Verwaltung und im Vertrieb
 - Verhandlungen über Sozialplan und Interessenausgleich, Bildung einer Transfergesellschaft
 - Neues Einkaufskonzept: bessere Konditionen, Erhöhung der Fernost Einkaufsquote; signifikante Steigerung der Marge, Steigerung des Netto-Ertrages
 - Neues Marketingkonzept: Verringerung von Rabatten, Verbesserung der Point of Sale Gestaltung, Einsparungen von unrentablen Marketingaktionen
 - Optimierung der Logistik, Kosteneinsparungen und Verbesserung der Prozessabläufe, Vorbereitung des Reinsourcing des OnlineShops
 - Ecommerce: alle Marketingkosten wurden gestoppt
 - Vorbereitung von Gläubigerausschuss-Sitzungen und Gläubigerversammlungen
 - Begleitung des M&A Prozesses
 - Auswahl der M&A Berater
 - Kompletter M&A Prozess, inkl. Investorensuche und -auswahl

2. Klenk Holz AG, Oberrot, Oktober 2012 bis Oktober 2013

- Beauftragung: durch Vorstand
- Unternehmensgegenstand: Führendes Säge- und Holzbearbeitungsunternehmen in Europa mit drei Standorten
- Größe: rd. 400 Mio. Umsatz, 1200 Mitarbeiter
Problemstellung: drohende Insolvenz nach Insolvenz einer Tochtergesellschaft in Frankreich; Gesellschaft in doppelstütziger Treuhand
- Maßnahmen:
 - Operative Restrukturierung:
 - Schließung einer unrentablen Produktionseinheit
 - Optimierung von Schichtmodellen im Sägewerk und in der Weiterverarbeitung
 - Sortimentsbereinigung (Produkte mit negativen Deckungsbeiträgen, Kleinmengen etc.)
 - Reduzierung Logistikkosten
 - Erfolgsabhängiges Vergütungssystem für die Vertriebsleiter
 - Verbesserung des Controllings (insbes. des Vertriebscontrollings- „Less reporting more analysis“)
 - Rückkauf von GmbH-Anteilen von einem Joint Venture-Partner (Energiekonzern)
 - Auswahl M & A-Berater
 - Unterstützung bei Erstellung eines IDW S 6-Gutachtens und einer Fortbestehensprognose
 - Verhandlungen mit Treuhänder und Banken
 - Erfolgreicher Verkauf an eine Private Equity Gesellschaft (Teilnahme an Managementpräsentationen, Verhandlungen mit potentiellen Investoren etc.)

3. Hein Gericke Deutschland GmbH, Düsseldorf, Juli 2008 bis Januar 2009

- Beauftragung: durch Gesellschafter
- Unternehmensgegenstand: In sieben europäischen Ländern aktive Einzelhandelskette für Motorradbekleidung, Helme und technische Ersatzteile für Motorräder
- Größe: 75 Mio. € Umsatz, 120 Filialen, rd. 400 Mitarbeiter
- Problemstellung: Gescheiterter Verkaufsprozess; nachhaltige Verlustsituation (> - 10% EBITDA)
- Maßnahmen:
 - Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes
 - Benchmark von 100 Filialen; Definition der „idealen Filiale“; Schließung nachhaltig unrentabler Filialen
 - Kostensenkungsprogramm in H. v. 5,0 Mio. Euro umgesetzt (Overhead, Personal, Miete, Marketing)
 - Verbesserung der Deckungsbeiträge der Filialen um rd. 4,5 Mio. Euro
 - Installation einer neuen Vertriebsorganisation
 - Neues Marketingkonzept einschl. neuem Produktkatalog
 - Interim-Management auf Geschäftsführungsebene

4. Solia Palmer GmbH, Ludwigsburg (Juni 2006 bis Dezember 2006)

- Beauftragung: durch Gesellschafter
- Unternehmensgegenstand: Produktionsunternehmen im Bereich Großküchentechnik
- Größe: 4 Mio. € Umsatz, 50 Mitarbeiter
- Problemstellung: drohende Zahlungsunfähigkeit aufgrund Missmanagement
- Maßnahmen:
 - Aufstellung eines Überschuldungsstatus
 - Erarbeitung und Umsetzung eines Sanierungskonzept
 - Kostensenkungsprogramm (insbes. Einkauf und SbA)
 - Änderung des Workflows
 - Neues Logistik-Konzept
 - Personelle Umbesetzung und Neuverteilung von Funktionen in der kaufmännischen. Verwaltung und im Vertrieb
 - Beschaffung einer Zwischenfinanzierung (Bankdarlehen, Gesellschafterdarlehen, Sale and lease back des Maschinenparks)
 - Vereinbarung mit den Mitarbeitern über Lohn- und Gehaltszahlungen sowie Zahlungsvereinbarungen mit Lieferanten und Krankenkassen
 - Abschluss Sanierungstarifvertrag
 - Outsourcing Finanz- und Lohnbuchhaltung
 - Sale and lease back des Betriebsgelände
 - Turnaround nach vier Monaten