



+41 44 299 95 11
r.goetz@hanserconsulting.ch

René Goetz

Partner und Präsident des Verwaltungsrates der Hanser Consulting AG

Betriebsökonom FH
NDS Unternehmensentwicklung FH

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Geschäftsentwicklung, Umstrukturierung und Refinanzierung von Unternehmen. Die Führung und Steuerung anspruchsvoller Reorganisationsprozesse bei Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen sowie öffentlichen Verwaltungseinheiten gehört ebenfalls zu den Kernkompetenzen von René Goetz.

Dank seiner langjährigen Erfahrung in der Begleitung von Restrukturierungen sowie Kauf- und Verkaufstransaktionen verfügt René Goetz über vertiefte Kenntnisse in der Unternehmensfinanzierung, wodurch er ein kompetenter Ansprechpartner für die Beurteilung von Projekten aus der Perspektive von Investoren ist.

René Goetz übt verschiedene Verwaltungsratsmandate aus, punktuell auch als Folge von Beteiligungen an Unternehmen.

Referenzprojekte:

Wachstums-cases

Elektroplanung und – installation (60MA)	<p>Ausgangslage: gute Baukonjunktur, starkes Wachstum</p> <p>Hanser Consulting AG:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung bei Firmenzukäufen (Screening, Transaktionsgestaltung, Finanzierung) • Integration der Zukäufe • Etablierung neuer, margenstärkerer Sparten • Aufbau und Entwicklung der Führung und Organisation (Strukturen, Prozesse, Controlling) • Sparring-Partner CEO/GL
Gerüstbau (500 MA)	<p>Gute Baukonjunktur, starkes Wachstum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie-Reviews • Optimierung der Aufbauorganisation • Durchführung einer Standortanalyse und -optimierung (17 Standorte) • Unterstützung bei Zukäufen (Marktscreening In- und Ausland)
Antriebs- und Fluidtechnik (60 MA)	<p>Starkes Wachstum des Unternehmens (drei Firmen zugekauft)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktscreening / Begleitung Kauftransaktionen • Betriebliche Prozessoptimierung • Laufende Optimierung der Führungs- und Vertriebsorganisation • Zusammenführung von zwei Betriebsstandorten
Bauingenieurwesen (Planer) (250 MA)	<p>Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konzeption und Implementierung einer neuen Unternehmensstruktur mit eigenständigen Betriebsgesellschaften und Beteiligungsmodell für Partner
Bauingenieurwesen (Planer) (170 MA)	<p>Stabile und langfristig steigende Marktnachfrage (öffentliche Auftraggeber im Tiefbausektor)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmenswachstum erfordert Aufbau einer Profit-Center-Organisation (inkl. Regelung von Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, Aufgaben, Finanzflüssen, pers. Besetzung)
IT-Systemintegriert	<ul style="list-style-type: none"> • Business Development und Aufbau einer Spartenorganisation

(40 MA)	<ul style="list-style-type: none"> • Verkauf an börsenkotierten deutschen Konzern (Markt-Screening) • Sparring-Partner CEO
---------	--

Restrukturierungsprojekte

Metallbau, Yacht- und Ladenebau (D) (100 MA)	<p>Projektgeschäft (volatil, risikobehaftet), Finanz- und Kalkulationswesen desaströs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investment-Auditing im Auftrag des Investors • Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungs- und Refinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung • Investment-Monitoring
Grosshandel (Bodenbeläge) (90 MA)	<p>Parallelimporte, zu hohe Lagerkosten, zu breites Sortiment und schwache Prozessqualität → Missmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation) • Überbrückungskredite Banken / Stillhalteabkommen • Umfinanzierungskonzept (Sale & Lease-Back Liegenschaften)
Autogewerbe (20 MA)	<ul style="list-style-type: none"> • Beurteilung der Sanierungsmöglichkeiten • Begleitung des Nachlassverfahrens
Systemgastronomie (50 MA)	<p>Unternehmen mit 3 Standorten hat Ertrags- und Liquiditätsprobleme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf des besten Standortes zur Sicherung der anderen beiden • Begleitung der Recoverygespräche bei kreditgebender Bank • Betriebliche Restrukturierung • Marketingkonzeption • Financial Advice und Sparring CEO
Möbelhandel (50 MA)	<p>Standort in Grenznähe → ungünstige Währungsentwicklung (Preisniveau)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung der Umsetzung • Repositionierung des Handelsgeschäftes (Differenzierung gegenüber grossen ausländischen Handelsunternehmen) • Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes zur Nachfolgeregelung
Möbelherstellung (150 MA)	<p>Strukturelle Änderungen im Absatzmarkt (Konkurrenz aus dem Osten), Missmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung und Umsetzung eines Restrukturierungskonzeptes und Begleitung (Sortimentsstraffung, Redimensionierung des Unternehmens)
Elektronikindustrie (Leiterplatten) (70 MA)	<p>Technologie-Shift, Verlagerung zu asiatischer Konkurrenz, Missmanagement und Qualitätsprobleme, finanzielle Altlasten → Konkursgefahr</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungs- und Restrukturierungskonzeptes (Personal, Prozesse, Strukturen, Finanzwesen, Vertriebsorganisation) • Entwicklung und Umsetzung eines Umfinanzierungskonzeptes, inkl. Bankenablösung • Gläubigerverhandlungen mit Forderungsverzichten • Suche und Verhandlung mit Investorengruppen • Bildung einer Auffanggesellschaft, schliesslich Deponierung der Bilanz • Begleitung der Liquidation / Veräusserung Maschinen via Auktionsverfahren
Werkzeugindustrie (300 MA)	<ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung der österreichischen Gruppengesellschaft • Strategie-Review im Auftrag der Banken (Fokus Produkte, Ländermärkte, Vertriebsorganisation) • Investitionsbeurteilung für Anlagenbeschaffung • Sparring-Partner Geschäftsleitung
Schmiedwerk / Zerspanungstechnik (50 MA)	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau einer marktseitigen und finanziellen Kooperation mit Hauptnehmer (Bahntechnik) • Strategische Diversifikation zur Reduktion der Abhängigkeit vom Schmiedebereich • Sparring-Partner CEO/GL
Oberflächenbeschichtung (40 MA)	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung einer Kundenakquisitionsstrategie • Aufbau der Kalkulationsgrundlagen und DB-Rechnung • Coaching der Geschäftsleitung • Evaluation neuer Pulverbeschichtungsanlagen