BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Nachfolgeregelung durch erfolgreiche Unternehmensvermittlung



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Der bereits deutlich über siebzigjährige Geschäftsführende Gesellschafter eines metallverarbeitenden Unternehmens wollte sich aus dem Geschäft zurückziehen. Über seinen Rechtsanwalt ergab sich ein Kontakt zu BlueMomentum Consulting, die eine Nachfolgeregelung begleiten sollten.
Das Unternehmen stellte eine profitable Geschäftsbasis mit enormem Ausbaupotenzial dar. Käufer könnten das Unternehmen, dessen wirtschaftliche Basis von einem Hauptkunden vertraglich für einen gewissen Zeitraum abgesichert werden konnte, auf dem Markt positionieren und es von diesem Kunden unabhängig machen. Durch die höhere Auslastung vorhandener Kapazitäten ließe sich der Ertrag des Unternehmens überproportional steigern. Eine zugweise Modernisierung des Unternehmens könnte die Erträge stabilisieren.

VORGEHENSWEISE

Der Geschäftsführende Gesellschafter und seine Ehefrau, die im Betrieb eine leitende Funktion hatte, äußerten ihre Verkaufspreisvorstellungen. BlueMomentum Consulting nahm die Möglichkeiten des Betriebes auf und ermittelte den erwartbaren Ertragswert des Unternehmens. Die Erwartungen des Verkäufers lagen nur leicht über dem ermittelten Ertragswert des Unternehmens.

Im nächsten Schritt glich BlueMomentum Consulting mit dem Gesellschafter ab, welche Eigenschaften ein Käufer idealerweise mitbringen sollte. Dem Verkäufer war vor allem wichtig, dass sein Unternehmen in gute Hände gelegt würde und die Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz behalten würden.

BlueMomentum Consulting sprach verschiedene potenzielle Interessenten an. Dabei handelte es sich beispielsweise um Unternehmen, die dieselben Bearbeitungen ausführen wie dieses Unternehmen und die durch den Zukauf Skalierungseffekte erschließen möchten, einen weiteren Standort als Fallback-Lösung suchen oder an dem physischen Standort der Fa. Jamann interessiert sind. Solche Investoren würden die Beteiligung an Jamann langfristig halten und ausbauen. Daneben wurden operative Investoren angesprochen, die ganz andere Bearbeitungsvorgänge ausführen und die ihr Spektrum an Metallverarbeitungsmöglichkeiten durch einen Zukauf möglicherweise komplettieren und langfristig halten und entwickeln wollten. Außerdem wurden operative Investoren kontaktiert, die ihre Wertschöpfungstiefe ausbauen möchten. Dies mag für Maschinenbauunternehmen aus dem Feld der Zielkunden des zu vermittelnden Unternehmens interessant sein, die die Beteiligung langfristig halten und entwickeln möchten. Auch strategische Investoren, die sich für den Zugang zum Hauptkunden des Unternehmens interessierten oder Zugang zu Know-how in der Metallverarbeitung für den Maschinenbau suchen, wurden auf die Kaufgelegenheit angesprochen. Darüber hinaus wurden auch Finanzinvestoren angesprochen, die über einen Fremdgeschäftsführer das bereits profitable Geschäft ausbauen lassen würden und das Engagement entweder halten oder sich nach einer gewissen Entwicklungszeit wieder davon profitabel trennen könnten.

VORGEHENSWEISE

Schließlich könnte das Unternehmen auch für einen unternehmerisch geprägten, engagierten Ingenieur oder Maschinenbaumeister eine Basis für eine Existenzgründung sein. BlueMomentum Consulting präsentierte dem Gesellschafter innerhalb von drei Monaten nach Abstimmung des Exposés mehrere ernsthafte Interessenten, nachdem deren Absichten und Bonität vorab geprüft worden war.
BlueMomentum Consulting vermittelte zwischen den Positionen der Gesprächspartner. Mit einem Kandidaten wurden die Gespräche fortgesetzt und intensiviert. BlueMomentum Consulting half den Interessenten auch dabei, die Kaufpreisfinanzierung mit der Geschäftsbank des Unternehmens zu strukturieren und zu verhandeln. Nach sechs Monaten wurde ein Kaufvertrag unterschrieben und das Unternehmen an seinen neuen Gesellschafter übertragen.

LÖSUNG

Der Altgesellschafter konnte seine Verkaufspreisvorstellungen annähernd durchsetzen und sich nach einer überschaubaren Übergangszeit wie geplant mit gutem Gefühl aus seinem Geschäft zurückziehen.



BlueMomentum Consulting