BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Vermittlung eines Fachgroßhandels-unternehmens



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Der geschäftsführende Gesellschafter eines mittelständischen Unternehmens beabsichtigte, sein Unternehmen im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung zu veräußern. bc wurde mit der Vermittlung des Unternehmens beauftragt.

Die Entscheidung für eine Nachfolgeregelung erfolgte allerdings gerade zu Beginn der Baukrise in Deutschland. In der Folge brachen die Umsätze des Unternehmens ein und ein M&A-Projekt hätte nicht den bislang erwarteten Preis erzielt. Deshalb entschied sich der Gesellschafter dazu, die Strukturen seines Unternehmens zunächst von bc an den geringeren Bedarf anpassen zu lassen, bevor es verkauft werden sollte.

VORGEHENSWEISE

Nachdem das Unternehmen von bc saniert worden war, nahm bc Kontakt mit potenziellen Erwerbern auf. Darunter befanden sich ein inländischer und ein ausländischer Wettbewerber, mehrere Finanzinvestoren, ein Baustoffproduzent und ein Hersteller genau solcher Artikel, die das Fachgroßhandelsunternehmen vermarktete. Nach Sondierung der Angebote und ersten Gesprächen kristallisierten sich zwei Kandidaten heraus, die beabsichtigten, das Unternehmen im Sinne des Altgesellschafters weiterzuführen.

bc hielt beide Kandidaten parallel bis auf der Zielgeraden im Spiel, um flexibel reagieren zu können. Das hieß, eine Exklusivität erst so spät wie vertretbar einzugehen. Der Kandidat, mit dem der Share Deal schließlich durchgeführt wurde, war der Hersteller von Artikeln für das Baunebengewerbe.

Dieser Hersteller hatte vor allem die europäischen Baumärkte (DIY) als Kunden, hatte aber auch schon erste Schritte in den Markt mit Fachgroßhändlern und Handwerkern gesetzt und beabsichtigte, letztere Kanäle durch eine Akquisition auszubauen. Strategisch, operativ und persönlich hatte diese Verbindung hervorragend gematcht. Also führte bc den Verkäufer durch eine käuferseitige Due Diligence. Hinter dem Kaufinteressenten stand eine ausländische Private Equity-Gesellschaft, die den gesamten M&A-Prozess sehr professionell begleitete. Natürlich wollte die Kaufinteressentin nicht zu viel zahlen; entsprechend hart waren manche Verhandlungen.

LÖSUNG



Die Nachfolgeregelung wurde in einer fairen und professionellen Weise umgesetzt. Die durch die vorausgegangene Sanierung des Fachgroßhandelsunternehmens erzielte Ertragssteigerung schlug
sich fünffach im Kaufpreis nieder.

Der Standort des veräußerten Unternehmens wurde zum Standort des gebündelten Geschäfts der Fachgroßhandelssparte der Käuferin und des angestammten Geschäftes.

Durch diese Zusammenlegung konnte die Käuferin Synergieeffekte realisieren und weitere Strukturkosten abbauen.

Sowohl der Altgesellschafter, der sich aus dem Operativen herausziehen konnte und weiterhin seine Gewerbeimmobilie an das Geschäft verpachtet, als auch die Belegschaft, die neue Entwicklungsperspektiven wahrnehmen konnte und die Käuferin, die durch den Deal eine relevantere Marktposition erreichte, profitierten von dem Zusammenschluss.

BlueMomentum Consulting