BlueMomentum Consulting

CASE STUDY

Vermittlung eines Industrieunternehmens



www.bluemomentum-consulting.com



HERAUSFORDERUNG

Ein mittelständischer Komponentenfertiger für die Automobilindustrie war in die Abhängigkeit eines mächtigen Systemlieferanten geraten, der Preise und Konditionen diktierte und das Unternehmen an die Grenze der Zahlungsfähigkeit trieb. Die Hausbank versagte weitere finanzielle Unterstützung.

Die Gesellschafter eines mittelständischen Industrieunternehmens waren unfähig, wichtige Entscheidungen zur Weiterentwicklung ihres Industrieunternehmens zu treffen. Das lag zum einen daran, dass sich der Gesellschafterkreis aus 12 Gesellschaftern aus der dritten und vierten Nachfolgegeneration des Unternehmensgründers zusammensetzte, die fachlich unterschiedlich weit von der Materie des Unternehmens entfernt waren, zum anderen daran, dass der Gesellschaftsvertrag vorsah, jede wichtige Entscheidung mit 100 % Einigkeit zu treffen, was aufgrund ganz unterschiedlicher Interessen und persönlicher Situationen nicht möglich war.

VORGEHENSWEISE

bc sollte das Unternehmen sanieren. Weil wichtige Entscheidungen mit dem Gesellschafterkreis nicht möglich waren, schlug bc vor, das Unternehmen in die Hände geeigneterer Gesellschafter zu übertragen und präsentierte ihnen drei ernsthaft interessierte Kaufinteressenten, die alle Branchen-Insider waren.

Trotz der durch die wirtschaftliche Krisensituation, in der sich das Unternehmen befand, gebotenen Eile, dauerte es tatsächlich neun Monate, bis bc im Gesellschafterkreis eine Einigung über ein M&A-Projekt erzielen konnte.

Erst, als die finanzielle Situation für das Unternehmen sehr kritisch wurde und die Hauptgeschäftsbank die Gesellschafter um einen finanziellen Beitrag zur Sanierung aufgefordert hat, signalisierten die Gesellschafter nach einigen Schleifen ihre Bereitschaft zum Verkauf.

Die Käuferin war mit 10 ähnlichen Produktionsstandorten weltweit vertreten und sah im Erwerb dieses Standorts eine Gelegenheit zur Marktbereinigung und eine strategische Chance sowohl für die Unternehmensgruppe als auch für den Standort. Aus dieser Motivation speiste sich die Bereitschaft der Käuferin, den Altgesellschaftern für das schwer angeschlagene Unternehmen einen siebenstelligen Kaufpreis zu zahlen und das Unternehmen durchzufinanzieren und operativ weiterzuentwickeln.

bc begleitete den Weg bis zum Signing und Closing der Transaktion.

LÖSUNG



Die Altgesellschafter erhielten für ihre Beteiligungen an der Gesellschaft einen mehr als fairen Kaufpreis. Die neue Gesellschafterin konnte das Unternehmen an seine Unternehmensgruppe andocken und es strategisch und operativ neu ausrichten. Die Belegschaft konnte nach vielen Jahren der wirtschaftlichen Unsicherheit eine konkrete Perspektive erkennen und wurde in die Entwicklung des Standortes aktiv eingebunden, um auch ihre Arbeitsplätze zu sichern.

Die Abhängigkeit von dem Hauptkunden wurde beseitigt, die erzielbaren Margen sind durch die breiter angelegte Geschäftsaktivität gestiegen, und die Hausbank steht dem Unternehmen wieder als Kooperationspartner zur Seite.

BlueMomentum Consulting