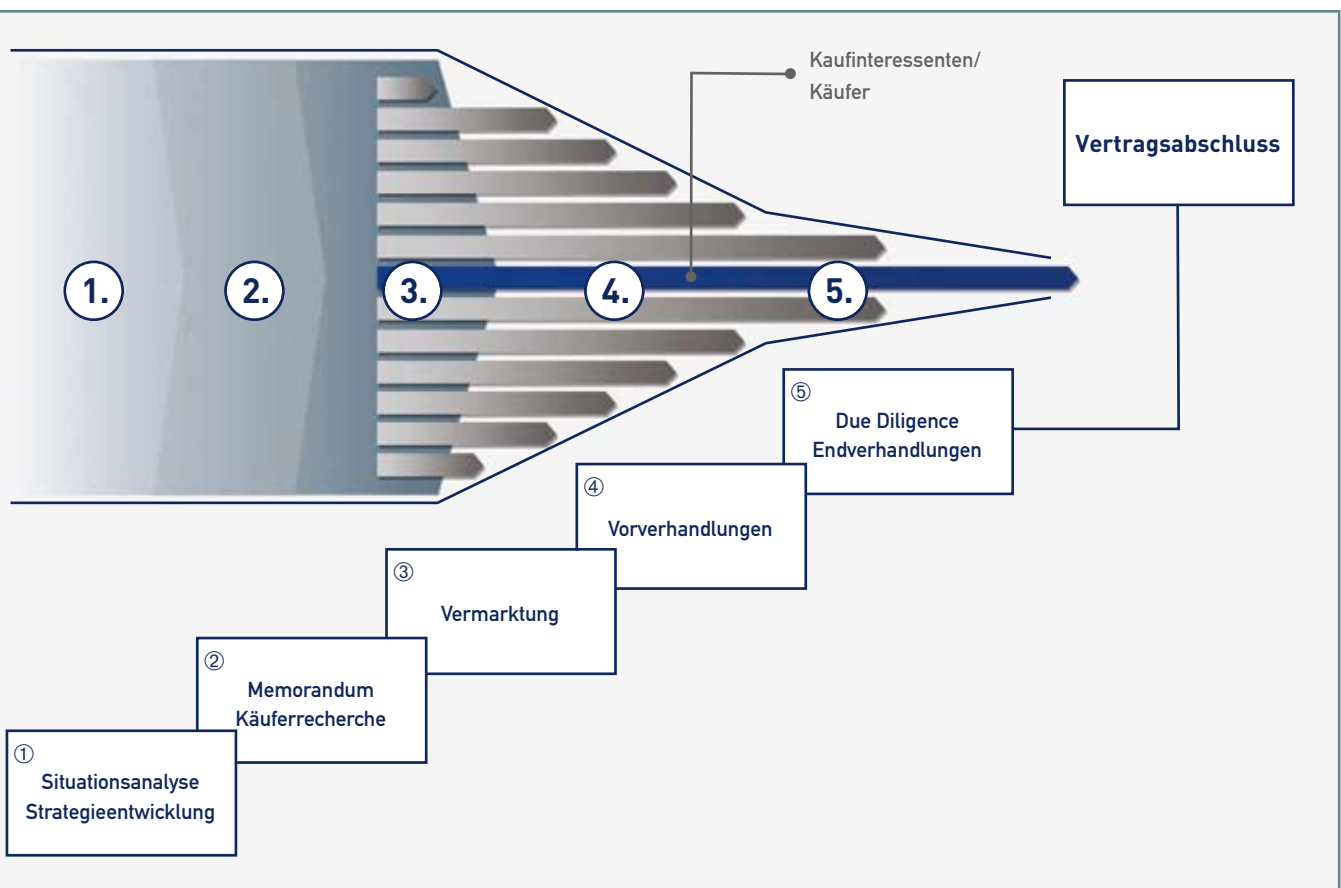


Steinbeis begleitet den Verkauf des Metabo Fertigungsstandorts in Meppen

Erfolgreicher Unternehmensverkauf

Wenn größere Unternehmensgruppen aus strategischen Gründen einen Produktionsstandort schließen müssen, kann das zu Arbeitsplatzverlusten und zu Unsicherheiten in der Produktversorgung und Qualität führen. Dass dies auch anders geht zeigt die Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH, die im Auftrag der Metabo AG für das von der Schließung bedrohte Produktionswerk Meppen einen Käufer gefunden hat, der dem Standort eine langfristige Zukunft bietet und rund 60 Arbeitsplätze sichert: Ein Unternehmen der Purkart-Gruppe hat im Juli den Fertigungsstandort Meppen der Metabo übernommen.



Systematischer Verkaufsprozess von Steinbeis M & A

Im Zuge einer Neuausrichtung hatte Metabo bereits Ende 2009 angekündigt, die Fertigung in Meppen einzustellen und das Werk zu schließen. „Es war strategisch wichtig, uns auf die Produktionsstandorte Nürtingen und Shanghai zu konzentrieren“, sagt Horst W. Garbrecht, Vorstandsvorsitzender der Metabo AG. Metabo fühlt sich den Mitarbeitern im Emsland nach wie vor verpflichtet und wollte ihnen eine Zukunftsperspektive bieten. Darüber hinaus bestand die Gefahr, dass bei einer Schließung des Werkes und der dann notwendigen schnellen Verlage-

rung an verschiedene neue Lieferanten es zu Produktions-, Liefer- und Qualitätsproblemen für die noch zu produzierenden Produkte kommen könnte.

Die Metabo AG wandte sich in dieser Phase an die Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SMA). Ziel war es, schnellstmöglich einen Investor zu finden, der, trotz des schwierigen Marktumfeldes mit durch die Wirtschaftskrise hervorgerufenen Umsatzeinbrüchen und Überkapazitäten im Bereich Metallbearbeitung, das Werk

mit mittelfristig auslaufender Produktion mit eigenem zukunftsorientierten Geschäft weiterführen und aufbauen kann. „Dies war keine leichte Aufgabe“, erklärt Andres Georgiadis, Finanzvorstand der Metabo AG.

Die SMA organisierte den M&A-Prozess systematisch von der Situationsanalyse bis zum Vertragsabschluss. Nach einer umfassenden Unternehmens- und Situationsanalyse, bei der die Schwächen und Potenziale des Werkes analysiert wurden, wurden die Verkaufsunterlagen erstellt. Anschließend führten die

Steinbeis-Experten eine Marktrecherche durch und selektierten rund 300 potentielle Käufer und Investoren in Deutschland und im benachbarten Ausland. Diese wurden schriftlich angesprochen und im Rahmen von Telefonaten nochmals aktiv auf die Chancen eines Investments hingewiesen. Durch diesen aufwendigen Prozess konnten rund 25 mögliche Partner generiert werden, die eine Geheimhaltungsvereinbarung abschlossen und das Werk besichtigten, um die Potenziale näher zu analysieren und eine mögliche Zukunftsplanung zu erarbeiten.

In den folgenden, mehrstufigen Gesprächen und Verhandlungen kristallisierten sich schließlich zwei ernsthaft interessierte Käufer heraus, die eine umfangreiche Due Dilligence durchführten und mit denen man parallel in die detaillierten Übernahme- und Vertragsverhandlungen eingestiegen ist. Da das Werk im Rahmen eines Asset Deals veräußert werden musste, war neben dem Kaufvertrag ein umfangreiches weiteres Vertragswerk notwendig.

Die parallele Endverhandlung bis in die detaillierten Vertragsverhandlungen mit mehreren Investoren ist insbesondere in den Fällen wichtig, in denen der Verkäufer zeitlich nicht in der Lage ist bei einer Nichteinigung den Verkaufsprozess neu aufzusetzen, also daher vom Investor erpressbar wird. Darüber hinaus liegt gerade bei komplizierten Vertragskonzepten der Teufel oft im Detail. „Um die besten Konditionen für den Verkäufer zu erzielen, empfehlen wir generell Verhandlungen mit mehreren Parteien zu führen und nicht nur auf einen Käufer zu setzen“ sagt Michael Pels Leusden, der verantwortliche Projektleiter der SMA.

Aufgrund der aufwendigen parallelen Vorgehensweise konnte Metabo zwischen zwei sehr gut passenden Investoren auswählen, mit denen gleichzeitig das komplette rechtliche Vertragswerk endverhandelt war und die beide mit etwas unterschiedlichen Konzepten das Werk in verkleinertem Umfang weiterführen wollten.



„Dass der neue Eigentümer möglichst viele der vom Wegfall bedrohten Arbeitsplätze erhält, war Metabo bei der Auswahl des geeigneten Partners besonders wichtig“, betont Horst W. Garbrecht. Metabo entschied sich letztlich für die MP System GmbH, ein Unternehmen der Purkart-Gruppe, zu der auch die Purkart Systemkomponenten GmbH & Co. KG aus dem Erzgebirge gehört. Sie verspricht sich vom Standort Meppen eine sinnvolle Ergänzung des bisherigen Angebotspektrums.

Purkart ist auf die effiziente Bearbeitung und Veredelung von Metallen spezialisiert. Ihre Stärke ist die Fertigung kompletter Baugruppen für die Automobilindustrie, Bauindustrie sowie die Branchen Klimatechnik, Druckmaschinen und Krankenhausausrüstung. Seit der Gründung 1995 ist Purkart auf derzeit 190 Mitarbeiter gewachsen. „Meppen bietet uns ideale Bedingungen, um in unserem Kerngeschäft, der Metallverarbeitung, weiter zu expandieren. Vor allem die Erfahrung und Kompetenz der Fachkräfte und die moderne Betriebsausstattung haben uns überzeugt“, sagt Mike Purkart, Geschäftsführer der MP System GmbH.

Zudem erwirbt das Unternehmen die Lizenz für die Marke „Elektra Beckum“, die traditionell mit dem Standort verbunden ist. Unter diesem Namen will Purkart die Produktgruppen Schweißgeräte, Holzspalter und Brennholz-Wippsägen weiterführen, die Metabo zum Jahreswechsel aus dem Sortiment genommen hat. „Wir können uns auch gut vorstellen, mit der Marke in neue und wachstumsstarke Branchen wie die Solarindustrie vorzustoßen“, sagt Mike Purkart. Vertraglich

metabo®

ausgeschlossen wurde dagegen die Fertigung von Produkten, die sich mit dem Programm von Metabo überschneiden. Ein weiteres Standbein für Purkart ist die Lieferung von Blechteilen an Metabo. Das Produktprogramm von Metabo bleibt von dem Betriebsübergang unberührt.


„Die SMA hat von Anfang an eine hervorragende Arbeit geleistet. Wir sind sehr zufrieden mit der Lösung, die rund 60 Arbeitsplätze in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld sichert und uns einen zuverlässigen neuen Lieferanten und Mieter gebracht hat“, resümiert Andres Georgiadis für Metabo.

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Die Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SMA) bietet für Unternehmenstransaktionen ein umfangreiches Dienstleistungsspektrum an. Tätigkeits-schwerpunkte sind:

- Unternehmensverkäufe
- Unternehmenskäufe
- Nachfolgeregelungen
- Unternehmensverkauf in der Krise
- Eigenkapitalbeschaffung/Private Equity
- Neu-Finanzierung von Unternehmen
- Unternehmensbewertungen

Michael Pels Leusden
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions
GmbH
Mannheim
su1297@stw.de

 www.stw.de → zu unseren Experten