

CASE STUDY

Vermittlung eines Verpackungsmittelherstellers im Zuge einer Nachfolgeregelung

Problemstellung:

Dr. Boysen Consulting wurde von einem befreundeten Frankfurter M&A-Beratungsunternehmen gebeten, ein Mandat zur Vermittlung eines mittelständischen Verpackungsmittelherstellers (Umsatzerlöse: EUR 25 Mio.) zu begleiten, weil bei Dr. Boysen Consulting die Branchenkompetenz vorliegt. Auftraggeber sind der Hauptgesellschafter und ein Minderheitsgesellschafter des Unternehmens.

Der Beitrag von Dr. Boysen Consulting sollte die Wahrscheinlichkeit erhöhen, das Vermittlungsmandat zu erhalten. Des Weiteren sollte das Beratungsengagement die Kompetenzen des M&A-Beratungsunternehmens während der Mandatsdurchführung ergänzen.

Vorgehensweise:

Dr. Boysen Consulting hat seine Geschäftsfreunde im auftragsentscheidenden Gespräch mit den Auftraggebern begleitet und gemeinsam das Vermittlungsmandat gewonnen. Im Anschluss hat Dr. Boysen Consulting dabei geholfen, die markt- und wettbewerbsrelevanten Abschnitte des Exposé zu erstellen und eine Wertvorstellung des zu vermittelnden Unternehmens zu entwickeln. Während sich die M&A-Beratungsgesellschaft auf die Identifikation reiner Finanzinvestoren konzentriert hat, hat Dr. Boysen Consulting mögliche strategische Kaufinteressenten identifiziert und in den Prozess eingespeist. Der Selektions- und die Organisation und Begleitung des Due-Diligence-Prozesses oblag in diesem Fall der M&A-Beratungsgesellschaft.

Der Altgesellschafter ist am Standort des Unternehmens fest verwurzelt und wollte vermeiden, dass „sein“ Unternehmen zerschlagen würde. Deshalb war er kein Befürworter, dass einer seiner

Wettbewerber das Unternehmen kaufen würde, und tendierte dazu, einer Private-Equity-Gesellschaft den Zuschlag zu geben. Eine sehr interessierte Private-Equity-Gesellschaft hatte das Pech, dass ihr der MBI-Kandidat im letzten Moment abgesprungen war. In dieser Situation führte Dr. Boysen Consulting der Private-Equity-Gesellschaft innerhalb von nur drei Tagen geeignete und interessierte MBI-Kandidaten zu, die beide sowohl bei der Kaufinteressentin als auch bei den Altgesellschaftern auf Gefallen gestoßen sind. Einer dieser beiden Kandidat wurde in einem straffen Verfahren ausgewählt und der Deal mit diesem Kandidaten innerhalb von nur sechs Wochen durchgeführt.

Ergebnis:

Die Auftraggeberin von Dr. Boysen Consulting war die M&A-Beratungsgesellschaft. Dr. Boysen Consulting konnte durch seine fachliche Expertise maßgeblich dabei helfen, das Mandat zu akquirieren. Außerdem profitierte die Auftraggeberin davon, dass Dr. Boysen Consulting die Verkaufsunterlagen mitgestaltete und mögliche Kaufinteressenten identifizierte. Indem Dr. Boysen Consulting der Käuferin im letzten Moment zwei geeignete MBI-Kandidaten beschafft haben, konnte der Deal gerettet werden. Davon haben die kaufende Private-Equity-Gesellschaft, die Altgesellschafter und schließlich auch die vermittelnde, mit Dr. Boysen Consulting befreundete M&A-Beratungsgesellschaft profitiert.

Dr. Boysen Consulting arbeitet mit dieser M&A-Beratungsgesellschaft bereits seit einigen Jahren erfolgreich zusammen. In der kooperativen Ergänzung liegt ein enormer Wert, der von beiden Seiten hoch geschätzt wird.