

CASE STUDY

Unternehmensnachfolge für eine führende Handelsgesellschaft im Markt für Reisemobile und Caravans

Problemstellung:

Eine Handelsgesellschaft für Reisemobile und Caravans in Rheinland-Pfalz wurde von dem Unternehmerehepaar zu einem führenden Anbieter in Deutschland entwickelt.

Altersbedingt befassten sich die Unternehmer mit dem Gedanken an eine Nachfolge und beauftragten die Dr. Boysen Management + Consulting GmbH exklusiv mit der Vermittlung ihres solide geführten Unternehmens.

Vorgehensweise:

Dr. Boysen Management + Consulting stellte ein Projekt-Team aus vier Vermittlern, einem Finanzprofi und einer Projektassistentin zusammen.

Innerhalb von vier Wochen erstellte Dr. Boysen im Dialog mit den Auftraggebern ein aussagekräftiges und ansprechendes Verkaufsexposé und ließ es sich vom Auftraggeber freigeben. Aus dem Exposé leitete Dr. Boysen einen anonymisierten „OnePager“ ab, mit dem Interessenten zunächst angesprochen werden sollten.

Im Dialog mit den Auftraggebern beschaffte sich bc die für eine Due Diligence relevanten Informationen und Dokumente und stellte sie strukturiert zusammen.

Die Auftraggeber wünschten sich einen kapitalstarken Käufer, dem sie die erfolgreiche Geschäftsführung aufgrund seiner Kompetenz zutrauten. Wichtig war ihnen dies unter anderem, weil sie die weitläufige betrieblich genutzte Liegenschaft nicht mitverkaufen, sondern langfristig verpachten wollten.

Die besondere Herausforderung bestand bei dieser Vermittlung aber darin, dass im Zuge der Unternehmensnachfolge die Finanzierung eines erheblichen Umlaufvermögens in der Größenordnung eines halben Jahresumsatzes abgelöst werden sollte. Dieses bislang weitgehend von den Gesellschaftern finanzierte Umlaufvermögen besteht aus vor Ort verfügbaren Reisemobilen und Caravans und ist branchenüblich betriebsnotwendig.

Nach intensiven Gesprächen mit einigen Kandidaten konnte dieser Knoten durchschlagen werden. Die Lösung lag in einer phasenweisen Übertragung der Geschäftsanteile. Ein aus einer Unternehmerfamilie stammender Mittvierziger mit Erfahrungen in der Wirtschaftsprüfung und im operativen Management übernahm zunächst 50% der Geschäftsanteile und vereinbarte die Übernahme der anderen 50% in drei Jahren. Er kann die Gewinne aus diesen drei Jahren nutzen, um die restliche Finanzierung zu übernehmen. Das Unternehmerehepaar wird sich während dieser drei Jahre noch voll für das Geschäft einsetzen. Auf diese Weise kann sowohl die Finanzierung bewältigt werden als auch die Übernahme phasenweise erfolgen.

Ergebnisse:

Wir konnten die schwierige Mission erfüllen, unseren Auftraggebern trotz der hohen Anforderungen an die Finanzierung eine solide Nachfolgelösung zu vermitteln. Im Ergebnis konnte sichergestellt werden, dass sich die Altgesellschafter kontrolliert aus der Finanzierung herauslösen können, das Unternehmen nahtlos fortgeführt wird und die Kapitaldienste für die betrieblich genutzte Liegenschaft mit hoher Wahrscheinlichkeit langfristig an die Altgesellschafter geleistet werden.