

CASE STUDY

Vermittlung von Unternehmensanteilen an einem Manager

Problemstellung:

Ein Mittvierziger Dr. Ing. des Maschinenbaus mit Erfahrungen in der Forschung und Entwicklung und im Vertrieb in der Automobilzulieferindustrie sprach uns an. Nach zwanzig Jahren Fach- und Führungserfahrung in Angestelltenverhältnissen suchte er nun aus seiner ungekündigten leitenden Anstellung heraus nach einer unternehmerischen Herausforderung in Form einer aktiven Unternehmensbeteiligung im automotiven Umfeld.

Vorgehensweise:

Dr. Boysen Consulting nahm in einem ausführlichen Gespräch die Kriterien an das Zielunternehmen auf. Insbesondere wurde eingegrenzt, in welcher Funktion der Manager tätig sein wollte, welche Größenordnung das Unternehmen haben sollte, in welcher Lifecycle-Phase sich das Unternehmen befinden sollte, ob es eher ein Sanierungsfall oder eher ein gut laufendes Geschäft sein sollte, in welcher regionalen Lage der Sitz des Unternehmens idealerweise angesiedelt sein sollte und wie hoch das Eigenkapital ist, das der Manager einbringen kann.

In einer nächsten Phase hat Dr. Boysen Consulting dem Manager eine datenbankgestützt recherchierte Longlist aller Unternehmen vorgestellt, die die besprochenen Kriterien erfüllen. Zu jedem Unternehmen bot Dr. Boysen Consulting dem Manager ein Informationsdossier an, das auch die Gesellschafterdaten zeigte. In einem Sondierungsgespräch wurden die Kandidaten dieser Longlist dann mit Schulnoten gerankt. Die Gesellschafter der Kandidaten mit den besseren Noten bis „3“ wurden im Anschluss von Dr. Boysen Consulting kontaktiert und daraufhin befragt, ob man sich vorstellen

könne, Rechte an Unternehmensanteilen an einen neuen aktiven Gesellschafter zu veräußern.

Die Reaktionen waren natürlich sehr heterogen, aber es gab genügend positiven Rücklauf, um dem Manager innerhalb von vier Wochen fünf Unternehmen zuzuführen, die für die Idee grundsätzlich aufgeschlossen waren und in eine Verhandlung eintreten wollten. In persönlichen Gesprächen mit den Gesellschaftern konnte unser Klient die Möglichkeiten prüfen.

Ergebnisse:

Innerhalb von acht Wochen konnten die bilateralen Gespräche zwischen unserem Klienten und den Gesellschaftern von zwei Unternehmen so weit geführt werden, dass der Manager eine Entscheidung treffen konnte.

Nach weiteren drei Monaten, die im Wesentlichen durch die Kündigungsfrist des Arbeitsvertrages des Managers bedingt waren, war der Manager als aktiver Gesellschafter an Bord eines in Belgien ansässigen global tätigen Handelsunternehmens für automobile Komponenten.

Das sorgfältige Matching hatte sich gelohnt.