

IV. Fallstudie

Dirk Echtermeyer

Fallbeispiel: „EXTERIOR“:

Kauf eines Automobil-Zulieferers aus der Insolvenz

Marktführendes Unternehmen / Unterstützung der OEM's

Aufgaben des Interim Managers:

- Unterstützung bei der Strukturierung eines MBO
- Auswahl / Information & Motivation eines Finanzinvestors

Automobilzulieferer Bereich „Exterieur“

- 100 Mio. € Umsatz, ca. 1.000 Mitarbeiter, full-service-supplier, strategisch sehr gut positioniert, Potential für Marktführer Europa, gelungener Einstieg Nord-Amerika, Mehrheit des Unternehmens in den Händen der Bank
- Eingeschränkte Hilfsbereitschaft der OEM vor der Insolvenz
- Insolvenz verursacht durch Überschuldung (hohe Ausschussraten und zu niedrige Preise für Volumenteile)
- Interim ManagerS als Vertriebschef im Unternehmen tätig
- Klassischer Ablauf, Suche eines Investors über Insolvenzverwalter...
- Insolvenzfolge: Abberufung Interim Manager (Verzicht auf externe Dienstleister)

Situationsanalyse und weitere Vorgehensweise

- Beste Kenntnisse der Unternehmenssituation (Stärken, Schwächen, Möglichkeiten, Risiken)
- Limitierten Zugang zu Private Equity und zur Bankenwelt
- Gesichertes Vertrauen bei den OEM (Kunde!)
- Kein Zugang zum Insolvenzverwalter noch ausreichende Anerkennung als potentieller Käufer
- Bestehende Kontakte zu anderen Interim Managern zwecks Sicherung des Managements weiterer Unternehmensbereiche (Finanzen, Produktion)
- Entscheidung MBO als Ziel führende Lösung für das Unternehmen

Auswirkungen

- Umfangreicher Zugang zu Private Equity (Netzwerk!)
- Enge Zusammenarbeit und aktive Unterstützung in der Unternehmens- und Übernahmeanalyse durch M&A Expertenteam (Validierung!)
- Vertretung durch M&A in den Übernahmeverhandlungen (Diskretion!)
- Offene Kommunikation mit M&A zum Vorhaben (unternehmerische Gedankenfreiheit!)
- Sondierung des Investorenmarktes durch M&A (Arbeitsvereinfachung!)
- Generierung von Folgeaufträgen gemeinsam mit M&A in anderen Fällen (Neuaufträge!)

Erwartungen

- Verlässlichkeit und Diskretion
- Sehr gute Vernetzung zu Finanzinvestoren und Banken
- Belegbarer Erfolg
- Kritische Prüfung der Machbarkeit
- Unabhängigkeit in der Entscheidung
- Schnelligkeit und Verfügbarkeit
- Coaching & Sparrings Partner

Generation von neuen **Geschäft** unter eigener Führung

Langfristige Auftragsabsicherung

Unternehmer in eigener Sache zu werden