

„1 + 1 = 2,5 ODER 3“

Herr Matthias Nick im Gespräch

Herr Nick, zunächst einmal wollen wir Ihnen einfach nur unseren Respekt aussprechen: Nach dem frühen Tod Ihres Vaters haben Sie das Familienunternehmen nicht nur weitergeführt, sondern zu einem anerkannten Lieferanten der Büromöbelindustrie mit einem Umsatz im zweistelligen Millionen-Bereich ausgebaut. Durch den Ausbau von Know-how und Fertigungstiefe, Spezialisierung, stabile Verbindungen in den Absatzmarkt und den Mut zur Investition haben Sie damit einen Wert geschaffen, der nicht nur Ihrer Familie sondern auch mehr als 50 Mitarbeitern ein Auskommen sicherte. Sind Sie mit Ihrer Leistung zufrieden?

So würde ich es nicht ausdrücken, aber ich gebe zu: Das klingt sehr gut! Mir sind zwei Dinge immer wichtig gewesen: Profitabel zu arbeiten und den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Das galt auch in diesem Fall.

Tatsächlich ist es Ihnen ja gelungen, mit dem operativen Geschäft durchgängig profitabel zu arbeiten. Die Krise brachte Ihnen aber auch einen Einbruch. Der Branchenverband „bso“ (Verband Büro-, Sitz- und Objektmöbel e.V.) meldete einen Rückgang der Inlandsumsätze im ersten Halbjahr 2009 um 20 % und der Auslandsumsätze um 29,1 %. – wie sind Sie damit zurechtgekommen?

Wir hatten tatsächlich einen massiven Umsatzeinbruch zu verkraften. Aber gemeinsam mit unserer Belegschaft haben wir das hingekriegt. Darüber hinaus ist es uns gelungen, die bestehenden Kunden auch in der Krise zu halten und sogar neue hinzu zu gewinnen.



Das Problem, mit dem Sie zu kämpfen hatten, war die Insolvenz Ihrer Mehrheitsgesellschafterin. War die finanzielle Stabilität, die Sie Ihnen in den letzten Jahren bot, ein wesentlicher strategischer Vorteil? Und wurde dieser nun durch die Insolvenz aufgehoben?

Natürlich ist es immer von Vorteil, wenn man einen starken Partner hat. Unsere bisherigere Mitgesellschafterin, die Samas GmbH & Co. KG, sicherte ja auch einen deutlichen Teil unserer Umsätze. Als es dann bei Samas zur Insolvenz kam, hingen wir einfach mit dran. Aber ich hatte immer den festen Glauben an die Existenzfähigkeit unseres Unternehmens. Deshalb habe ich mich ja frühzeitig an Allert & Co. gewandt.

In der Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter, Herrn Rechtsanwalt Brauer, dem Management der Samas und Allert & Co. ist es schließlich gelungen, auch während dieser schwierigen Phase gute Lösungen zu finden und die Existenz der Metallbau Nick GmbH zu sichern, bis ein Investor gefunden wurde.



>>>

Als erfolgreicher mittelständischer Geschäftsmann haben Sie ja schon viele Geschäfte angebahnt und in Wirklichkeit verwandelt. Warum haben Sie hier Rat gesucht?

Wenn Sie schon so deutlich darauf hinweisen, dass unser Geschäft erfolgreich war, will ich aber schon auch mal sagen: Die Basis des Erfolgs ist immer, dass man sich auf das konzentriert, was man wirklich zu 100% kann. Im Zusammenhang mit Insolvenzen hatten wir Null Erfahrung. Und wie komplex ein Unternehmensverkauf, noch dazu in einer Krisensituation, ist, wurde mir sehr schnell klar. Zunächst war es mehr ein Gefühl – aber heute weiß ich 100%-ig, warum man bei solchen Transaktionen einen Berater braucht!

Warum braucht man einen Berater? Oder anders gefragt: Welches sind die Lerneffekte, die sich bei Ihnen eingestellt haben?

Ich will das mal ein wenig präziser sagen: Man braucht nicht irgendeinen Berater, sondern einen, der das eigene Wissen um Faktoren wie finanzwirtschaftliches und auch verhandlungs-

spezifisches und vertragstechnisches Know-how ergänzt. Einen der versteht, wie ein Mittelständler das Geschäft sieht und das auch denjenigen vermitteln kann, die anders denken. Und vor allem braucht man einen Berater, damit man bei Verhandlungen nicht auf die falsche Fährte gerät. Allert & Co. war da zu jedem Zeitpunkt ein verlässlicher Ansprechpartner und die vorhandene Erfahrung kam unserem Verkaufsprozess in vielerlei Hinsicht zu Gute. Reicht das als Antwort?

Ja, Danke. Der wichtigste Punkt war für Sie, wie Sie schon sagten, der feste Glaube an die Existenzfähigkeit des Unternehmens. Welche Rolle spielte Ihre persönliche Überzeugung bei den Verhandlungen?

Glaube spielte wohl schon eine nicht unwesentliche Rolle. Und zwar nicht nur für mich, sondern auch für unseren neuen Gesellschafter. Der fand meine Bereitschaft gut, einen Teil meiner Anteile zu halten und mit dran zu bleiben. Ich wäre zwar zur Sicherung der Existenz von Metallbau Nick auch bereit gewesen, meine Anteile komplett zur Verfügung zu stellen, aber schluss-



endlich haben wir ja eine Lösung gefunden, in der ich nicht nur per Arbeitsvertrag einen guten Beitrag zur Weiterentwicklung des Unternehmens leisten kann. Dies alles hätte ich ja nicht gemacht, wenn mein Glaube ans Unternehmen nicht ungebrochen gewesen wäre.

Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrem neuen Mitgesellschafter, der Pfenning-Gruppe?

Eigentlich sind es drei Faktoren:

Erstens die Tatsache, dass sie uns gleich die Möglichkeit bringen, in andere Branchen zu diversifizieren und zusätzliche Aufträge zu generieren. *Zweitens*, dass die Pfenning-Gruppe finanziell sehr solide dasteht und schon seit Jahren zeigt, dass sie in einem extrem umkämpften Umfeld wie dem Logistik-Sektor die richtigen Entscheidungen trifft. Und nicht zuletzt *drittens*: Die räumliche Nähe und der Umstand, dass Pfenning trotz der Größe, immer noch den Charakter eines Familienunternehmens hat. Da versteht man sich einfach leichter.



Pfenning hatte bisher keine Berührungspunkte zum Büromöbelmarkt ...

Das ist ja eben das Bemerkenswerte an der Idee von Allert & Co. – dass sie eben nicht nur innerhalb der eigenen Branche dachten, sondern Nick als einen Know-how-Träger und Hersteller betrachteten. Hätte man nur innerhalb der Branche gesucht, wäre in diesem Fall weniger möglich gewesen. So kann jetzt aus 1+1 auch zweieinhalb oder drei werden ...

Sie sind also mit der Arbeit von Allert & Co. zufrieden?

Ich denke, das habe ich ja schon zum Ausdruck gebracht. Allert & Co. war von Anfang an und in allen Phasen des Verkaufsprozesses mit am Tisch – und blieb auch bis zum Abschluss im August dabei. Das hätte ich alleine nie so hinbekommen.

Herr Nick, wir danken Ihnen für das Kompliment – und auch für das offene Gespräch!]