

FINANZMARKT VERSUS FAMILIENBETRIEB.

1926 gründete Franz Rampf eine kleine Schmiede. Über mehrere Generationen hinweg entwickelte sich der Familienbetrieb zum weltweit führenden Unternehmen für Betonsteinformen mit Standorten nahezu rund um den Globus. Mit 500 Mitarbeitern avancierte RAMPF zum Weltmarktführer für Betonformen für Pflastersteine, Mauersteine und Bordsteine und erwirtschaftete einen Umsatz von über € 50 Mio. Die Wachstumskurve schien nicht enden zu wollen...

Angesichts positiver Aussichten investierte das Unternehmen bis zum Jahr 2008 große Beträge in neue Werke in den Wachstumsmärkten USA und China. Dann kam die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf die internationale Realwirtschaft: Auch bei RAMPF wurden nahezu alle zuversichtlichen produktiven und finanzwirtschaftlichen Planungen zur Makulatur.

Innerhalb kurzer Zeit schmolz das Kapital der Unternehmensgruppe dahin. Die Erkenntnis wuchs: Es besteht höchster Handlungsbedarf. Die Analyse ergab ein klares Bild: Die Substanz ist gut und entwicklungsfähig. RAMPF kann angesichts der Liquiditätslage aber nur durch eine Kombination aus zwei Faktoren gerettet werden: Der Modernisierung des Produktionsflusses und vor allem die Zuführung von bankenunabhängiger Liquidität.

GELD IST EINFLUSS...

Bei Familienunternehmen mit langer Tradition ist diese Erkenntnis insbesondere für die familiären Gesellschafter des Unternehmens nicht ganz einfach in die Tat umzusetzen. Wenn der Fortbestand des Lebenswerks der Vorfäter und auch der von ihnen geschaffenen Werte nur durch den teilweisen oder kompletten Verkauf gesichert werden kann, ist das naturgemäß eine bittere Medizin. Treuhänder Dr. Thilo Schultze von der Stutt-

garter Kanzlei Grub Brugger gelang es dennoch, die Gesellschafterinteressen mit den unternehmerischen Erfordernissen zu koordinieren. Für die Suche nach einem Investor wurde das auf Transaktionen im Mittelstand spezialisierte Mannheimer Beratungsunternehmen Allert & Co. beauftragt.

GELD IST ZEIT!

Geld korreliert gerade in der Krise mit Zeit. Wie immer in solchen Fällen war deshalb höchste Eile geboten. In einem extrem schnellen Prozess initiierte das Team aus Geschäftsführung, Treuhänder und Beratern einen Prozess zur Eröffnung eines Bieterwettbewerbs. Allert & Co. sicherte mit erfahrener Hand die Auswahl passender Investoren, baute in kurzer Zeit eine Wettbewerbssituation auf und moderierte den Verhandlungsprozess aktiv und zielorientiert.

Matthias Popp, Geschäftsführer von Allert & Co. und Verantwortlicher für den Verkaufsprozess: „Die Moderation von Interessen ist bei mittelständischen Unternehmen mit mehreren Familiengesellschaftern erfahrungsgemäß ein substantiell bedeutender Vorgang. Die Emotion spielt hier ebenso eine Rolle wie die Notwendigkeit der Durchsetzung liquiditätsbedingter Erfordernisse. Dennoch ist es uns gemeinsam gelungen, die Zukunft von RAMPF in einem stringenter Prozess zu sichern.“

ERFOLGREICHER NEUSTART

Mit der deutsch-niederländischen Beteiligungsgesellschaft Nimbus Hands-On Investors wurde ein neuer Motor für die Zukunft von RAMPF gefunden. Die Philosophie des auf Investments in mittelständische Unternehmen spezialisierten Investors entsprach den Anforderungen: NIMBUS kombiniert auch bei RAMPF die kurzfristige finanzielle Stabilisierung mit langfristigen strukturellen, operativen und strategischen Maßnahmen. NIMBUS



übernahm am 14. Juli 2012 die Mehrheit der Unternehmensanteile. Treuhänder Dr. Thilo Schultze ist mit dieser Entwicklung zufrieden: „Die traditionsreiche Unternehmerfamilie hat damit weiterhin die Möglichkeit, am nun hoffentlich anstehenden erneuten Aufschwung von RAMPF zu partizipieren. Mit der Minderheitsbeteiligung der Familie in Kombination mit einem erfahrenen und finanzstarken Investor haben wir gemeinsam das Maximum dessen erreicht, was möglich war.“

Fazit

Hier zeigt sich erneut der Unterschied zwischen börsennotierten Konzernen und mittelständischen Unternehmen: Wenn ein familiengeführtes Unternehmen über Generationen hinweg daran gewöhnt ist, autonom und frei zu agieren, fühlt sich die Hinzunahme von Partnern naturgemäß wie ein Verlust von Freiheit an. Dennoch muss man sagen: Es gibt auch im Unternehmerleben immer wieder Situationen, in denen es sich einfach lohnt, neue Wege zu gehen, umso mehr, wenn es gelingt hierfür den richtigen Partner zu finden.]

