

METALLBAU NICK GMBH:

WIE MAN AUS DER KRISE NEUE CHANCEN MACHT

Auf den ersten Blick ist die Metallbau Nick GmbH ein „einfaches“ Lohnfertigungsunternehmen der Metallbaubranche. Doch der Blick hinter die Kulissen zeigt über zwei Generationen hinweg eine bewegte Erfolgsgeschichte der Unternehmensentwicklung. Eine Geschichte, in der vor wenigen Wochen die ersten Zeilen eines neuen Kapitels geschrieben wurden.

Im Jahre 1961, also vor fast 50 Jahren gründete Jakob Nick in Weinheim seine Stanzerei. Zügig baute sich das Unternehmen in den sechziger Jahren in der Büromöbelindustrie einen Kundenstamm auf. Qualität, Engagement und das wachsende Know-how für die Bedürfnisse der Branche sprachen sich herum. Gespeist aus den Erfahrungen dehnte Jakob Nick das Leistungsangebot von der reinen Anfertigung von Metallbauteilen auf die Veredelung in Form der Nasslackierung aus. Durch die gezielte Ausdehnung der Wertschöpfungstiefe entwickelte sich das Unternehmen im Laufe der Jahre zum veritablen Systemlieferanten für die Büromöbelbranche. Neben der reinen Teilefertigung avancierte man zum Entwicklungspartner der Kunden und trug der Nachfrage nach immer komplexeren Lösungen durch vorausschauende Investitionen in modernste CNC-gesteuerte Pressen, Stanzmaschinen und Laserschneidanlagen Rechnung. Zur Optimierung und Verbesserung der Teilequalität stellte man bei der Lackierung auf Pulverbeschichtung um.

GENERATIONSWECHSEL

Als Jakob Nick dann 1984 starb, trat sein Sohn Matthias Nick in seine Fußstapfen und führte das Unternehmen in seinem Sinne weiter. Nick erschloss zusätzliche Kundengruppen in der Werbeindustrie und im Ladenbau. Das Unternehmen wuchs weiter. 1990 erfolgte dann der Umzug nach Lampertheim, wo das Unternehmen auf einem Betriebsareal von 14.000 qm seinen neuen Standort fand.

Um Investition und weiteres Wachstum abzusichern, holte Matthias Nick noch im selben Jahr einen seiner Hauptkunden, den Büromöbelhersteller Schärf AG aus Worms mit einer Mehrheitsbeteiligung an Bord. Das charmante an diesem Deal: Er blieb weiterhin alleiniger Geschäftsführer.

GESELLSCHAFTER VERKAUFT – WEITERES WACHSTUM

Die Schärf AG wurde vier Jahre später – also 1994 – von der niederländischen Samas-Gruppe übernommen. Für Nick war das kein größeres Problem. Der Mittelständler agierte nun mit noch größerer Reichweite als Entwicklungspartner und als verlängerte Werkbank der Samas GmbH & Co. KG auf höchstem Qualitätsniveau. Daneben war Nick auch für Kunden aus der Labormöbelbranche und anderen konzernfremden Bereichen ein gefragter Lieferant. Und Nick arbeitete systematisch und effizient. Das Unternehmen schrieb durchgängig schwarze Zahlen.

KRISENPRÄVENTION

Als im Jahr 2008 die Krise über die Welt zu ziehen drohte, gab das Matthias Nick – trotz des nach wie vor positiven Geschäftsganges im eigenen Unternehmen – zu denken. Im Frühjahr 2009 kontaktierte er – im Einvernehmen mit der Hauptgesellschafterin Samas GmbH & Co. KG – die Spezialisten von Allert & Co. Die durch die Wirtschaftskrise spürbaren negativen Trends in der Büromöbelbranche sollten durch die Suche nach einem neuen strategischen Partner gezielt kompensiert werden. Idealerweise sollte das ein strategischer Investor sein, der die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens durch die Einbringung zusätzlicher Auftragsvolumina sichern konnte. Im Herbst 2009 startete man gemeinsam den Investorenprozess.

INSOLVENZ DES MEHRHEITSGESSELLSCHAFTERS

Während Nick immer noch schwarze Zahlen schrieb, musste dann unglücklicherweise die über Jahre stabile Mehrheitsgesellschafterin Samas GmbH & Co. KG im November 2009 Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens stellen. Der zum Insolvenzverwalter bestellte Wormser Rechtsanwalt Tim Brauer analysierte die Situation allerdings sehr schnell: Nick war ein Unternehmen mit einer gesunden Substanz, einer vorbildlichen Kapitalausstattung und einem hoch attraktiven Kundenstamm. Das exzellente Know-how der Mitarbeiter und die hohe Kompetenz des Managements der Metallbau Nick GmbH ließen das Unternehmen überlebensfähig erscheinen und so konzentrierte sich Herr Brauer auf den Verkauf und damit die übertragende Sanierung der Muttergesellschaft, Samas GmbH & Co. KG. Das Mandat für den Verkauf, der von der Samas GmbH & Co. KG gehaltenen Gesellschaftsanteile an der Metallbau Nick GmbH, ging an Allert & Co. Das bot sich nicht nur deshalb an, weil der Investorenprozess ja schon vorher begonnen worden war. Nun wurde er eben unter den solchermaßen veränderten Vorzeichen schnell und sicher weitergeführt.

NEUER INVESTOR

Die Führung des Unternehmens Nick erforderte in diesem Zeitraum ebensoviel Fingerspitzengefühl wie die Durchführung des Investorenprozesses. Schließlich gelang beides höchst erfolgreich: die durch die Krise der Muttergesellschaft geschüttelte Metallbau Nick GmbH schloss das Geschäftsjahr zum 31.03.2010 mit einem positiven Ergebnis. Und Allert & Co. gelang es, mit der Pfenning-Gruppe einen strategischen Investor für das Unternehmen zu finden und zu begeistern. Die Pfenning Gruppe passte nicht nur deshalb gut zu Nick, weil sie auch in der Kurpfalz beheimatet ist, > >

> > >

sondern vor allem deshalb, weil sie ebenso wie Nick mit dem Wesenszug gesegnet ist, die den erfolgreichen Mittelständler ausmachen: Die Fähigkeit, im richtigen Moment die Potenziale eines möglichen Geschäfts schnell zu erkennen und entsprechend zu handeln. Mit ebensoviel Unternehmergeist wie Matthias Nick, der das Unternehmen über so viele Jahre entwickelt hatte, ging Pfenning an das Investment heran: Schon im Juni 2010 erwarb die KMP Holding GmbH den Mehrheitsanteil an der Metallbau Nick GmbH und die Betriebsimmobilie in Lampertheim.

NEUE POTENZIALE

Die Vision, die von den beiden Unternehmen mit der Begleitung durch Allert & Co. entwickelt wurde, leuchtet ein: Das Know-how und die Fertigungstiefe von Nick ließ sich nahezu ohne weiteres auch auf andere Branchen übertragen. Hier verfügt Pfenning bereits über Kontakte und ein kleineres Tochterunternehmen, mit dem man die Automobilzulieferbranche bedient. Gemeinsam werden die beiden Unternehmen den Standort zusätzlich zum Büromöbelbereich nun um neue Produktbereiche erweitern und Pfenning bringt hierzu auch bereits Aufträge mit.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE GLEICH MITGEREGELT

Herr Matthias Nick reduzierte zwar seine Beteiligung – und erhielt durch den Verkauf von Anteilen eine Würdigung seiner Lebensleistung, er wird aber dem operativen Erfolg des Unternehmens noch für einige Jahre als tatkräftiger geschäftsführender Minderheitsgesellschafter vorstehen. Die Regelung der unternehmerischen Nachfolge wurde in diesem Zuge gleich mit gelöst.



„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!]