

„IM INTERESSE DES UNTERNEHMENSERFOLGS“

Ein mittelständisches Unternehmen entwickelt sich in drei Generationen konsequent und sehr erfolgreich zum führenden Spieler in seiner Nische. Was veranlasst die Eigentümer dazu, es zu verkaufen? Wir sprachen mit Rudolf und Christina Ohlinger:

Herr und Frau Ohlinger, die Entscheidung für den Verkauf des eigenen Unternehmens ist ein Schritt, den man nicht ohne Bedacht tut. Was war der Grund des Verkaufs?

R. O.: Der Kern war eine strategische Überlegung. Der Markt war immer internationaler, ja globaler geworden. Nicht nur wir selbst waren ja immer größer geworden, sondern auch unsere Kunden. Wir sahen hier große Möglichkeiten. Mit unseren Beteiligungen in Italien und Südafrika waren wir schon bedeutende Schritte gegangen. Gleichzeitig erkennt man als Mittelständler aber auch die eigenen Grenzen, insbesondere in personeller Hinsicht.

C. O.: Wir haben gesehen, dass mit dem operativen Wachstum auch die Management-Strukturen mitwachsen müssen. Das geht selten von heute auf morgen. Deshalb suchten wir im Interesse des Unternehmenserfolgs nach einer Möglichkeit, die Ausdehnung in neue Märkte – und Kontinente – schneller in Gang zu bringen. In der neuen Konstellation haben wir den optimalen Weg hierfür gefunden.

Welche waren für Sie die größten Herausforderungen vor und während des Verkaufsprozesses?

R. O.: Zentral war für uns natürlich, dass wir uns weiter auf das operative Geschäft konzentrieren mussten. Und schlussendlich war es ja so, dass wir hier ein „On-time-event“ hatten. Durch die Veränderungen bei Marc Noël und seiner NOMACORC ergab sich ein Zeitfenster, mit dem wir umgehen mussten.

Welche vorbereitenden Schritte haben Sie als zielführend empfunden?

R. O.: Da wir in einem engen Markt tätig sind, war es äußerst wichtig, über den gesamten Prozess die Vertraulichkeit kundenrelevanter Daten zu gewährleisten. Allert & Co. hat den Veräußerungsprozess so strukturiert, dass wir der Käuferseite nur die entscheidungsrelevanten Informationen und eben keine Kundendaten präsentiert haben. Diese Daten haben dann eben auch der bestätigenden Due Diligence nach einem Signing standgehalten...

C. O.: ... und nicht zuletzt konnten wir auf diese Weise die Arbeitsbelastung im Unternehmen zu einem guten Teil zeitlich vorweg nehmen bzw. an Allert & Co. abgeben.

Wie sehen Sie die Rolle eines Beraters allgemein und im speziellen von Allert & Co. bei einem solchen Prozess?

C. O.: Allgemein kann man sagen, dass ein Berater, der solch einen Prozess begleitet, ein wichtiger Dienstleister ist, weil er Dinge sehr gut kann, die wir nicht so gut können. Unternehmenstransaktionen sind nicht unser Kerngeschäft. Seines schon. Was wir an der langjährigen Partnerschaft mit Allert & Co. – die uns schon bei anderen Transaktionen begleitet hatten – besonders schätzen, ist die Fähigkeit, sowohl wie ein mittelständisches Unternehmen zu denken, als auch die Instrumente zu beherrschen, mit denen ein Konzern arbeitet.

R. O.: Das ergibt in Summe eine gute Kombination aus M&A-Prozess-Know-how, finanzwirtschaftlichem Know-how und Verhandlungsgeschick. Für mich war das insofern hilfreich, als der Vorgang weniger emotional vonstatten ging. Denn immerhin verhandelten wir die Zukunft unseres Familienunternehmens. Allert & Co. stellte für uns durch die Koordination aller beteiligten Berater



nicht nur „Waffengleichheit“ mit unseren transaktionserfahrenen Gesprächspartnern, sondern eben auch ein klares Verständnis unserer Bedürfnisse sicher.

Welche Rolle hatten Sie beide nach der Abwicklung des Verkaufs?

R. O.: Unser Unternehmen ist trotz internationalen Geschäftes mittelständisch geprägt, d.h. in manchen Funktionen auch personenbezogen. Uns war es wichtig, dass die Erfolgsfaktoren von OHLINGER auch für den Käufer erhalten bleiben und so haben wir uns gerne dazu bereit erklärt, im Rahmen der Integration von OHLINGER in die neue Gruppe als Übergangsbegleiter unseren Teil auf der Managementseite zum Erfolg beizutragen. Das war uns wichtig und ich denke, es haben alle davon profitiert.

Und wie geht es Ihnen beiden heute?

R. O.: Mit einem Wort: Erleichtert! Jeder Unternehmer weiß, wie schwer die Verantwortung wiegt, die er jeden Tag trägt. Heute kann ich meine Energie in neue Möglichkeiten stecken und deutlich befreiter aufspielen! Dafür bin ich dankbar.

Herr und Frau Ohlinger, wir danken Ihnen für diese offenen Worte!]