

## MITTELSTÄNDLER KAUFT KONZERNTOCHTER.



Dass große, börsennotierte Konzerne kleinere mittelständische Unternehmen kaufen, ist geläufig. Der umgekehrt gelagerte Fall ist schon eher selten anzutreffen. Der Verkauf der hessischen ETIMARK an die schwäbische schäfer-Etiketten ist ein schönes Beispiel für die speziellen Anforderungen an solch einen Deal...

Zunächst ein paar Daten zu dem Unternehmen, um das es hier ging: Seit 35 Jahren greift die im hessischen Bad Nauheim ansässige ETIMARK die Bedürfnisse der Märkte auf und findet Lösungen zur Umsetzung. Die knapp 50 Spezialisten für Etikettierungen, Kennzeichnungen und Barcodes produzieren selbst in über 3.500 verschiedenen Größen, Stanzungen und Formen, vertreiben ausserdem eine breite Palette an Etikettiersystemen und sorgen als Software-Spezialisten auch für die Einbettung von entsprechenden Verfahren in die betriebliche Anwendung beim Kunden.

Schon im Jahr 2003 war das ehemalige Familienunternehmen von der börsen-

notierten Brady Corporation übernommen worden – arbeitete aber weitgehend eigenständig weiter. Die 1914 gegründete Brady Corporation ist ihrerseits als weltweit operierender Hersteller von Komplettlösungen zur Kennzeichnung und zum Schutz von Betriebsstätten, industriellen Gütern, Produkten und Personen und einem Konzernumsatz von \$ 1,3 Mrd. an der New Yorker Börse gelistet.

### ENTSCHEIDUNG ZUR PORTFOLIO-BEREINIGUNG

Im Jahr 2012 war es dann soweit: Eine neue langfristige Wachstumsstrategie definierte das Kerngeschäft des Konzerns neu. Hieraus ergab sich als logischer Schluss, dass die Produktpalette von ETIMARK nicht mehr als Kernbestandteil des Portfolios betrachtet wurde und deshalb zum Verkauf stand. Dabei war es BRADY wichtig, für ETIMARK einen neuen Eigentümer zu finden, der die nachhaltige Fortführung des Unternehmens sicherstellen kann. Was lag also näher, als sich an Allert & Co. zu wenden...

Arnd Allert, der für diesen Vorgang verantwortlich zeichnete: „Die große Herausforderung in diesem Verkaufsprozess lag darin, dass hier in kurzer Zeit ein neuer Eigentümer gefunden werden sollte, der die Geschäfte am Standort wie bisher weiterführt. Es wurde ausdrücklich ein strategischer Investor gewünscht. Der Grund: Auch zukünftig wollte BRADY mit ETIMARK Geschäfte abwickeln – dann eben nicht mehr als Gesellschafter, sondern als Kunde / Lieferant.“

Vor dem Hintergrund dieser Anforderungen (Zeit, Fortbestand von ETIMARK, Offenheit des neuen Eigentümers für die Kooperation) wurde der Verkaufsprozess in Windeseile in die Wege geleitet. Wie sich zeigen sollte, war die für Allert & Co. präzise und analytische Vorbereitung des Deals der Schlüssel zum Erfolg:

### ABSCHLUSS INNERHALB VON 6 WOCHEN!

In einem gerade mal 6 Wochen dauernden Investorenprozess setzte sich unter mehreren Bewerbern der schwäbische Mittelständler schäfer-Etiketten aus Wolfschlugen bei Stuttgart klar durch. schäfer-Etiketten beschäftigt in Wolfschlugen etwa 140 Mitarbeiter und gehört in der Branche zu den führenden Unternehmen. Damit erhielt ein direkter Wettbewerber den Zuschlag, dessen Kerngeschäft mit dem von ETIMARK eine sehr große Deckung aufweist: Das Familienunternehmen wurde 1948 am Standort Leinfelden in der Nähe von Stuttgart durch Hubert H. Schaefer gegründet und stieg ähnlich wie ETIMARK 1969 mit der Gründung der Tochterfirma irex Etiketten und Auszeichnungsgeräte in den Markt für Kennzeichnungslösungen ein.

Das Interesse an ETIMARK beschreibt Jörg Gottlieb, geschäftsführender Gesellschafter von schäfer-Etiketten dementsprechend klar: „Wir wollen die Basis des Geschäftes von ETIMARK nutzen und Synergien zu unseren bisherigen Aktivitäten herstellen“.

### BEMERKENSWERT...

Die hohe Nachfrage, die sich im Bieterwettbewerb zeigte, und vor allem auch die Entscheidungsfreudigkeit des mittelständischen Käufers, beeindruckten auch Arnd Allert: „Wir sind ja von Haus aus schneller als viele andere. Aber eine Transaktion innerhalb von nur 6 Wochen vom ersten Gespräch bis zum Closing durchzuführen, ist auch für uns schon etwas Besonderes. Das hat sicher auch damit zu tun, dass die Rahmenbedingungen perfekt waren: Wir hatten zwei solide und wirtschaftlich arbeitende Unternehmen und einen Verkäufer, der zwei klare Ziele verfolgte: Einen zügigen Verkauf und den Fortbestand von ETIMARK als klare Zielsetzung. Damit kann man natürlich gut arbeiten!“ ]

