



## AKTUELLE TRANSAKTIONEN

### NEUER LEBENSZYKLUS FÜR MEHA DÄMMSTOFF GMBH IN SCHIFFERSTADT

Es ist wieder eine von diesen unternehmerischen Bilderbuchstories aus dem deutschen Mittelstand. Ein findiger Praktiker kommt bei der Arbeit auf eine gute Idee und besitzt den Mut und die Konsequenz, vom Denkbaren zum Machbaren zu gehen. Das Unternehmen wächst und gedeiht, verschafft sich in seinem Markt einen guten Ruf. Der Unternehmer ist sozial engagiert, setzt sich für Mitarbeiter und die Region ein. Die Generationen wechseln im Familienbetrieb innerhalb von über 50 Jahren einmal, zweimal. Dann wird es Zeit, sich nach einem neuen Praktiker umzusehen, der einen neuen Lebenszyklus des Unternehmens starten kann.

Die Rede ist hier von der im pfälzischen Schifferstadt ansässigen MEHA Dämmstoff GmbH. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahre 1957 durch Karl Metje aus Hannover. Der junge Unternehmer hatte ein Parkettgeschäft und stand bei der Verlegung von Parkettböden häufig vor dem Problem unebener Rohdecken und rissigen Estrichen. Wenn schon, dann richtig: In Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule Braunschweig entwickelte Metje das Fertigungsverfahren für ein Material, das nicht nur in der Lage

war, solche Bodenunebenheiten auszugleichen, sondern auch trittschall- und temperaturdämmende Wirkung aufwies, verrottungsfrei und leicht zu verarbeiten war. Basismaterialien des neuen Materials waren Hanfschäben – heute würde man das einen nachwachsenden natürlichen Rohstoff nennen – und Bitumen. Das neue und innovative Produkt MEHABIT (Metje-Hanf-Bitumen) fand schnell und nachhaltig seine Märkte. Das Unternehmen prosperierte.

1966 traten die Tochter Ingrid und der Schwiegersohn Horst Friese in das väterliche Unternehmen ein. Horst Friese übernahm als Mitgeschäftsführer die Verantwortung für das weitere Wachstum. Der hohe Qualitätsanspruch, die stetige technologische Weiterentwicklung in der energie- und rohstoffeffizienten Produktion und auch des Produkt- und Lieferportfolios zahlten sich aus: MEHA entwickelte sich in Teilmärkten wie z. B. dem Sportbodenbau zum Marktführer für Dämmschüttungen.

Der teilweise übermächtigen Marktbearbeitung großer Wettbewerber im breiten Markt, die als Vollsortimenter im Dämmstoffbereich Ihre Produkte über Messen

bei den großen Baustoffketten und Baumärkten platzierten, hatte das familiengeführte Unternehmen MEHA zwar wenig entgegensetzen, doch in der Qualität blieb man führend: Auch industriell gefertigte Wettbewerbsprodukte marktführender internationaler Dämmstoffhersteller konnten die exzellenten Produkteigenschaften nur teilweise erreichen. So etablierte MEHA über die Jahre hinweg einen treuen Kundenstamm mit einem stabilen Absatzvolumen.

Um dem Familienunternehmen angesichts der veränderten Absatz- und Rohstoffmärkte die Chance für den Beginn eines neuen Lebenszyklus zu geben, entwickelte Claudia Friese, die Enkeltochter des Gründers, die Strategie eines Unternehmensverkaufs. Als dann – nicht zuletzt aus familiären Gründen – die Entscheidung über die Weiterführung des Unternehmens getroffen werden musste, suchte man den Kontakt zu den mittelstandsorientierten Transaktionsberatern von Allert & Co. Die Mannheimer M&A-Beratung hatte schon zahlreichen Mittelständlern mit ähnlichem Profil durch den Verkauf an den besten neuen Eigentümer die Zukunft gesichert. Der Unternehmerfamilie war es im Hinblick auf eine Nachfolgelösung wichtig, dass die Arbeitsplätze und der Standort Schifferstadt auch unter neuer unternehmerischer Leitung erhalten bleiben. Nach eingehender Prüfung des Unternehmens, der Produktion und der Marktchancen der produzierten Produkte trat Allert & Co. in die Phase der Investorensuche ein. Die treibende Frage war: In den Bereichen Einkauf, Produktentwicklung und Fertigungstechnik verfügt MEHA über einschlägige und langjährige Erfahrung, und auch die Logistik beherrscht das Unternehmen perfekt – welches Merkmal würde das Unternehmen ideal ergänzen? Die Antwort fand sich im Vertrieb: Der beste neue Eigentümer sollte das Produkt und seine Märkte verstehen und im Wesentlichen positive Impulse im Vertrieb setzen können.

Im Prozess der Investorensuche zeigte sich schnell, dass kleinere Baustoffproduzenten nicht die nötige Vertriebsstärke hatten. Für große industrielle Wettbewerber hatten die Produkte von MEHA einen zu starken Nischencharakter – überdies wurde die massive Skalierung der Fertigung am Standort als Problem betrachtet.

> > >

So mündete der aufwendige Prozess der Suche nach dem „Best Buyer“ einmal mehr bei einem mittelständischen Unternehmer, der von seiner Denkweise we-sensgleich, aber deutlich vertriebsstärker war: Das im Eigentum des Kaufmanns Peter Kahanek stehende, ebenfalls in der Metropolregion Rhein-Neckar ansässige Baustoffhandelsunternehmen Horst Simeon erwies sich als die zukunftsfähige Lösung. Der erfolgreiche Kaufmann vertrieb selbst bereits über einige Jahre die Produkte von MEHA und wusste über die Qualitätsansprüche der Kunden, die MEHA stets in hervorragender Weise erfüllte. Nach eingehender Prüfung des Unternehmens im Hinblick auf Liefer- und Kundenkontakte, Technik, Logistik und Personal einigte man sich mit Hilfe von Allert & Co. auf die Übernahme des Geschäftsbetriebes im Wege eines Asset-Deals. Die Altgesellschafter unterstützten den Übergang auf den neuen Eigentümer tatkräftig, die Grundanforderungen der Gründerfamilie wurden natürlich erfüllt: Mitarbeiter wurden sämtlich übernommen und die Produktion wurde – sehr zur Zufriedenheit der Kunden – unterbrechungsfrei weitergeführt.

Wie stark die Bindung des Unternehmens und seiner Produkte mit seinen Märkten ist, zeigte sich auf positive Weise: Um dem neuen Eigentümer die Übernahme zu erleichtern, unterzeichneten einige Kunden spontane Abnahmezusagen.

*Fazit:*

*Die von Allert & Co. initiierte und begleitete Transaktion stellte den Idealtyp einer Win-Win-Situation für alle Beteiligten dar. Die Verkäufer wissen ihr Unternehmen in guten Händen. Der vertriebsorientierte Käufer hat ein voll funktionierendes Traditionsunternehmen übernommen, das er durch die Nutzung des stabilen Kundenstamms der MEHA und logistische Synergien weiter ausbauen kann. Die Mitarbeiter und der Standort Schifferstadt können sich über die langfristige Fortführung des Traditionsunternehmens freuen.*

*Einmal mehr ist es Allert & Co. damit gelungen, das Lebenswerk einer Unternehmerfamilie, das geprägt war durch hohen persönlichen Einsatz, Risikobereitschaft und soziale Verantwortung, in gute Hände zu überführen und die über Jahre geschaffenen Werte zu erhalten. Auch wenn die MEHA Dämmstoff GmbH nur ein kleines mittelständisches Unternehmen ist, so hat sie doch das Potenzial, sich unter der richtigen Führung auch langfristig als erfolgreicher Nischenanbieter im Segment Dämmstoffe zu positionieren. ]*

[ ALLERT & Co. ]

Wertorientierte  
Unternehmenstransaktionen



Ein Hersteller von Dämmstoffen auf Basis nachwachsender Rohstoffe wurde im Wege eines Management-Buy-in veräußert.

Februar 2009

WIR HABEN DEN VERKÄUFER BERATEN.