



Aggregatetechnologie & Manufaktur AG



excellent in
quality



Mühlenmatten 2 – D-77716 Hofstetten

Nachfolgekontor GmbH
z. Hd. Herrn Fabian Schmidt
Fröbelstraße 71
35394 Gießeln

Ihre Zeichen	Unsere Zeichen Matthias Kropf	Tel.-Durchwahl +49 7832 999755	eMail mkropf@atemag.de	Datum 30.07.2019
--------------	----------------------------------	-----------------------------------	---------------------------	---------------------



Qualitätsmanagement nach ISO 9001:2015

Zusammenarbeit Unternehmensbewertung und -verkauf

Sehr geehrter Herr Schmidt,

zurückblickend auf die letzten Monate möchte ich gerne meine Eindrücke aus unserem gemeinsamen Projekt „KLEE“ in ein paar persönlichen Worten fassen. Denn auch wenn die drei Monate unserer Zusammenarbeit jetzt schon etwas zurück liegen, sind mir viele Momente dieser spannenden Zeit noch gut im Gedächtnis.

Nach rund dreizehn Jahren erfolgreicher Marktpräsenz stellte sich für meinen Kompagnon Armin Bühner und mich die Frage, wie sich eine Nachfolgeregelung des von uns gegründeten Unternehmens darstellen könnte. Wir haben in unserem Umfeld einige negative Beispiele erleben müssen, bei denen diese Frage zu spät und nur halbherzig angegangen wurde.

Aus diesem Grund haben wir beschlossen, diskret die Fühler nach potentiellen Käufern unseres Unternehmens auszustrecken, auch wenn das typische Ruhestandsalter noch weit entfernt ist. Zum einen sprach eine günstige Marktsituation dafür, zum anderen war aber auch eine gewisse Routine im Tagesgeschäft eingekehrt und neue Herausforderungen waren nicht in greifbarer Nähe.

Wie aber können wir mit der erforderlichen Diskretion dieses Vorhaben starten?

Wir wollten herausfinden, wie ein Unternehmen bewertet wird, welche Kriterien für einen Investor wichtig sind und welchen Preis man schließlich am Markt erzielen kann. Wer kommt als potentieller Investor in Betracht und vor allem, wie können wir unser Vorhaben potentiellen Investoren nahebringen.

An dieser Stelle kamen Sie mit dem Nachfolgekontor ins Spiel.

In einem konspirativen Treffen haben wir gemeinsam mit Ihnen und unserem Steuerberater über die Eckdaten gesprochen und unsere Beweggründe offengelegt.

Das von Ihnen im Anschluss vorgeschlagene Konzept hat uns sofort überzeugt.

Die Vorteile einer anonymen Marktwertermittlung leuchteten uns sofort ein: Welche andere Bewertungsmethode sollte die Höhe eines realistischen Verkaufspreises besser ermitteln können, als die Zahlen aus echten Geboten, von echten Interessenten? Und weil wir zu diesem Zeitpunkt unser Vorhaben aus den verschiedensten Gründen noch nicht in die Öffentlichkeit tragen wollten, bildete für uns das Beratungsangebot von Nachfolgekontor die perfekte Mischung aus Diskretion und einer belastbaren, realen Zahlenbasis.



Aggregatetechnologie & Manufaktur AG
Mühlenmatten 2 D-77716 Hofstetten



Bereits nach dem Erstgespräch fassten wir den Entschluss, den Schritt in Richtung Unternehmensverkauf gemeinsam mit dem Nachfolgekantor zu gehen.

Eine Einschätzung, die wir übrigens auch heute aus der Retrospektive bestätigen können. Gemeinsam mit Herrn Will haben Sie, Herr Schmidt, uns exakt die Leistungen und Informationen geboten, die wir in der damaligen Situation benötigten. Sie haben uns Erwerbsoptionen eröffnet, Vergleichbarkeit geschaffen und uns letzten Endes zu Klarheit in unserer Entscheidung verholfen, aber auch geholfen, die Leistungen unseres Unternehmens professionell zu präsentieren.



Das aus dieser glücklichen Konstellation – ideale Marktlage plus kompetente Prozessbegleiter – eine überaus große Anzahl von Kaufinteressenten entspringt, hat mich dann fast schon nicht mehr überrascht. Und die Ergebnisse waren wirklich beeindruckend: In kürzester Zeit hatten wir unzählige unterschriebene Interessensbekundungen von Strategen, Finanzinvestoren und Privatpersonen auf dem Tisch.

In der zweiten Stufe des Bieterverfahrens filterten Sie für uns die Vorauswahl an Erwerbsinteressenten mit den attraktivsten indikativen Angeboten heraus, welche wir dann im gemeinsamen persönlichen Erstgespräch kennenlernten.

Der letztlich einzige Grund, weshalb die Nachfolgekantor GmbH nicht auch die weiteren Verhandlungen bis zur Vertragsunterzeichnung für uns führte, war der Rückgriff auf einen strategischen Käufer, der bereits vor der Zusammenarbeit seine Fühler in Richtung Erwerb der kompletten ATEMAG Unternehmensgruppe ausgestreckt hatte.

Dennoch: Erst der Vergleich zwischen der vorliegenden Option mit den von der Nachfolgekantor GmbH gelieferten Kaufinteressenten ließ uns die beste Entscheidung treffen. Ohne die Expertise der Berater Will und Schmidt hätten uns wesentliche Entscheidungsgrundlagen zum Abschluss dieses Deals gefehlt:

- Die durch den Vergleich mit anderen Bietern abgewogene und erst dann bestätigte Entscheidung für den richtigen Kandidaten
- Eine frühzeitig realistische Einschätzung des erzielbaren Kaufpreises
- Den nicht zu unterschätzenden Faktor einer positiv beeinflussten Preisgestaltung durch die Wettbewerbssituation

Es ist beruhigend, nach Abwägung aller Optionen die Gewissheit zu haben, sich auf fundierter Basis für den besten Käufer entschieden zu haben.

Zu guter Letzt bleibt mir noch zu erwähnen, dass natürlich auch die sogenannten „Soft Skills“ ganz wunderbar gepasst haben: Die Zusammenarbeit war im gesamten Projektverlauf geprägt von einem vertrauensvollen Miteinander und einer offenen Ansprache, die jederzeit auf Augenhöhe stattfand. Ich danke Ihnen auch jetzt noch einmal für diese spannende Phase unseres Unternehmertums, deren Ergebnis und Erfolg Sie mit Ihrer Leistung entscheidend geprägt haben.

Nach erfolgter Übernahme durch den Investor im letzten Dezember begleite ich momentan den Übergang in Funktion als Prokurist, um meinen Beitrag an einer erfolgreichen Fortführung und der Sicherung der Arbeitsplätze zu leisten.

Mit freundlichen Grüßen

ATEMAG
Aggregatetechnologie und Manufaktur AG