

Prognose: Mindestens 100.000 Handwerksbetriebe brauchen in den nächsten fünf Jahren einen Nachfolger

Hilfe aus dem Nachbarland



GASTBEITRAG Was tun, wenn hierzulande kein Nachfolger zu finden ist? Dann lohnt sich ein Blick über die Grenzen hinweg. Wie sich das darstellen kann, zeigt die Geschichte von Dieter Thomas. Nachfolgeberater Reimund Koziollek erklärt, wie der Ex-Unternehmer in den Niederlanden fündig wurde.

Eigentlich war alles geregelt. Nach 30 Jahren wollte Dieter Thomas das Unternehmen Metallbau Kaiser an seine Töchter übergeben. Als Schlossereibetrieb im Jahr 1952 gegründet, blickt das Mannheimer Unternehmen auf eine lange Geschichte zurück. 1987 wurde Thomas Eigentümer von Metallbau Kaiser, das sich in der Zwischenzeit auf den Fenster-, Türen- und Fassadenbau aus Aluminium und Glas spezialisiert hat. Eigentlich – so der Plan – sollte 2012 die familieninterne Nachfolge eingeleitet werden. Die Lebensumstände der beiden Töchter hatten sich jedoch so sehr verändert, dass eine neue Lösung gefunden werden musste. Und dies gestaltete sich schwieriger als anfangs gedacht.

Um einen geregelten Unternehmensverkauf einzuleiten, kontaktierte Thomas Anfang 2017 meine

Beratung Unternehmer- & Management-Partner (U.M.P.). Wir sind – neben Unternehmensentwicklung, -sanierung und Recruiting – auch auf Unternehmensnachfolge, -verkauf sowie -zukauf spezialisiert.

GUTER RUF UND VIELE ANWÄRTER

Schon kurz nach Beginn unserer Zusammenarbeit hatten wir viele Kaufinteressenten für Metallbau Kaiser gefunden. Das lag vor allem am hohen Bekanntheitsgrad und am guten Ruf des Unternehmens im Rhein-Main-Gebiet. Mit den vielversprechendsten Kaufinteressenten wurden nach eingehender Prüfung Gespräche geführt. Neben Interessenten vor Ort haben wir auch Unternehmer und qualifizierte Einzelpersonen aus anderen Regionen Deutschlands in Betracht gezogen.

Die Anforderungen, die Thomas an seinen Nachfolger stellte, waren allerdings hoch. Und nachdem die familieninterne Unternehmensnachfolge nicht funktioniert hatte, sollte der zweite Versuch unbedingt von Erfolg gekrönt sein.

Bei der Auswahl seines Nachfolgers legte er deshalb besonders großen Wert auf fundierte Branchen- und Marktkenntnisse, fachliche und soziale Kompetenzen. Aber auch Finanzstärke war für ihn von enormer Bedeutung. Schließlich sollten Zukunftsinvestitionen und das weitere Wachstum des Unternehmens abgesichert sein.

DIE MESSLATTE LIEGT HOCH

Obwohl sich einige qualifizierte Kaufinteressenten unter den Bewerbern befanden, konnte sich Thomas für keinen entscheiden. Gemeinsam haben wir dann beschlossen, die Suche international auszuweiten. Neben der direkten Ansprache recherchierter Zielinvestoren im benachbarten Ausland haben wir auch das Online-Portal der Deutschen Unternehmerbörse (DUB.de) genutzt.

Im Juli 2019 kam so der Kontakt zu der niederländischen familiengeführten JAZO-Unternehmensgruppe zustande. Seit mehr als 50 Jahren ist der Konzern spezialisiert auf Zugänge zu und Belüftungen von technischen Räumen. Nach erster Internetrecherche und einigen Telefonaten wurde schnell deutlich, dass JAZO mit seinem Leistungs- und Produktportfolio sehr gut zu Metallbau Kaiser passen würde.

ZWEI WELTEN KOMMEN ZUSAMMEN

Mit Axel Jansen, Inhaber der JAZO-Gruppe, und seinem Managementteam wurde daraufhin kurzfristig ein Besuch in Mannheim vereinbart. Nach dem ersten persönlichen Kennenlernen erfolgte ein Gegenbesuch in den Niederlanden, sodass sich auch die



ZUM AUTOR REIMUND KOZIOLLEK

ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Unternehmer- & Management-Partner (U.M.P.). Als M&A-Berater begleitet er seit über 20 Jahren Unternehmer beim Firmenverkauf sowie beim strategischen Unternehmenszukauf



International vernetzt (v.l.): Verkäufer Dieter Thomas, Unternehmensberater Reimund Koziollek und Neuinhaber Axel Jansen von der JAZO-Gruppe

Verkäuferseite einen detaillierten Überblick über die Leistungsfähigkeit der JAZO-Unternehmensgruppe verschaffen konnte.

Bei dem zweitägigen Treffen festigte sich das gegenseitige Vertrauen. Deshalb wurde noch während des Besuchs eine Absichtserklärung unterzeichnet. Es dauerte dann etwa sechs Wochen, bis die Käuferseite ihre Due-Diligence-Prüfung abgeschlossen und die Vertragswerke im Detail ausformuliert hatte. Im Dezember 2019 wurde die Übergabe von Metallbau Kaiser schließlich durch einen Notar vollzogen.

INTERNATIONAL AUSGERICHTET

Der gesamte Nachfolgeprozess hat sich für beide Seiten gelohnt: Als Mitglied der JAZO-Gruppe profitiert Metallbau Kaiser vom Innovationsgrad, Produktportfolio und von der internationalen Ausrichtung des Konzerns. „Das Leistungsspektrum der Metallbau Kaiser, das weiterhin die Fertigung, Lieferung und Montage von Fenstern, Türen und Brandschutzelementen sowie den Fassadenbau umfasst, konnte um die Leistungsfelder Abschirmung, Zugang und Belüftung von technischen Räumen sowie brand- und einbruchhemmende Türen, Lärmschutztüren und Lüftungsgitter erweitert werden“, so Jansen.

Auch Thomas ist sehr zufrieden: „Es ist schön und beruhigend, dass mein Unternehmen nun Teil einer erfolgreichen, international tätigen Unternehmensgruppe ist, dass die Arbeitsplätze gesichert sind und Metallbau Kaiser positiv in die Zukunft blicken kann.“ ■

PARTNER FINDEN

Über die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de finden Verkäufer, Nachfolger und Franchisesysteme zusammen.

Die größte deutsche Unternehmensbörse gestaltet den Kauf und Verkauf von Firmen komfortabel: Die Inserate lassen sich einfach, anonym und sicher online stellen. Neben der Unternehmensbörse bietet DUB.de auch eine Franchisebörse, über die Franchisegeber neue Partner finden (siehe ab Seite 94).

 Mehr unter [DUB.de](https://www.dub.de)