

Mehr Druck auf dem Druck

Werbe Druck Winter – schnelle Rettung erhält Arbeitsplätze.

(jwf) Die insbesondere im Jahr 2003 schwierige wirtschaftliche Situation teilte sich nicht zuletzt auch dem Druckereigewerbe mit. Entsprechend der Regel, dass man in guten Zeiten mehr Geld für Werbung und Kommunikation ausgibt, als in schlechten, wurde weniger gedruckt. Vor dem Hintergrund des New-Business-Booms hatten viele Druckereien ihre Kapazitäten noch kurze Zeit vorher ausgebaut. Die Konsequenz: Die Insolvenzsituation hat sich in den letzten Jahren dramatisch verschärft; insgesamt stieg die Zahl der Insolvenzen seit 1994 um 471%. Darunter meldeten auch viele namhafte und traditionsreiche Unternehmen Insolvenz an und wurden geschlossen. Dass manche Schließung durch den Einsatz von Spezialisten sicherlich hätte vermieden werden können, zeigt das Beispiel Werbe-Druck Winter GmbH (WDW) in Sandhausen.

Durch die Zusammenarbeit des als vorläufigen Insolvenzverwalter beauftragten Rechtsanwaltes Christopher Seagon, Kanzlei Wellensiek Grub & Partner, und der auf die Beratung von Unternehmenskäufen und –verkäufen spezialisierten Unternehmensberater von Allert & Co. gelang es innerhalb von nur sechs Wochen, das Unternehmen als Ganzes zu retten.

Christopher Seagon, vorläufiger Insolvenzverwalter von WDW: „Die Situation, die wir vorfanden, war geradezu klassisch. Es wurde fleißig gearbeitet. Lediglich Kosten und Umsatzstrukturen hatten einfach nicht mehr zusammen gepasst.“ Der Insolvenzverwalter zog deshalb unverzüglich Allert & Co. hinzu. Arnd Allert, Geschäftsführer des Gesellschaft für wertorientierte Transaktionsberatung: „Wir arbeiten nach der Regel: Was einen Wert hat, hat immer auch einen Markt. Es ging deshalb darum, die inneren Werte des Unternehmens erheblich deutlicher herauszuarbeiten, und dafür einen Markt zu finden.“ Das erstellte Memorandum stellte das betriebswirtschaftlich havarierte Unternehmen deshalb unbeschönigt, aber dennoch wertorientiert dar.

Allert: „Die Analyse des Unternehmens zeigte, dass die Substanz erheblich größer war als die Probleme. Weil diese Substanz zum Teil auch in der sehr attraktiven Kundenbasis und den sehr guten Mitarbeitern lag, war höchste Diskretion unerlässlich.“ Nach der Analyse des Unternehmens folgte die Analyse des spezifischen Marktfensters. Dem Transaktionsberater kam hier die vorhandenen Erfahrungen in der Druck- und Medienbranche zugute. Innerhalb von nur zwei Wochen wurde das Marktfenster durch die Ansprache der ausgewählten Kaufinteressenten gezielt geöffnet Allert: „Uns war zwar klar, dass es eine solide Nachfrage geben würde. Dass sie so groß sein würde, überraschte uns selbst ein wenig.“

Eine der Zielsetzungen des Teams aus Insolvenzverwalter, den angestellten Managern und Transaktionsberater war es, das Unternehmen als Ganzes am Leben zu halten. Deshalb wurden Interessenten, die lediglich an einzelnen Assets wie Maschinenpark oder Kundenbasis interessiert waren, abschlägig beschieden. Den Zuschlag erhielt nach von den Transaktionsberatern optimal angebahnten und stringent geführten Verhandlungen die Engelhardt & Bauer Druck- und Verlagsgesellschaft mbH, Karlsruhe. Geschäftsführerin Fay: „Wir suchten gezielt nach einer Möglichkeit, unseren horizontalen Markt zu erweitern. Mit der Akquisition von Werbe Druck Winter haben wir für den nordbadischen Raum eine perfekte Basis gefunden. Neben dem vorhandenen Maschinenpark können wir auch mit einer hervorragenden Kundenbasis, vollen Auftragsbüchern und hoch qualifizierten Mitarbeitern starten.“

Weiterführende Informationen zum Thema „Distressed M&A - Unternehmenstransaktionen in der Krise“ sowie Auszüge aus unserem White Paper zu diesem Thema finden Sie auf unserer Homepage www.as-kg.com