



Dialog 2 | November 2005

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen unseren zweiten DIALOG senden zu dürfen. Das Thema: Private Equity.
Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Inhalt

1. DIALOG zu Private Equity
2. Erfolgsstory Hiller Gruppe – Das Unternehmerinterview
3. „Rosinenpicker“ – Kriterien der Finanzinvestoren

DIALOG zu Private Equity

Zwischen Einstieg und Ausstieg

Die Kassen der Finanzinvestoren sind voll. Die Beteiligungsvoraussetzungen hinsichtlich Unternehmensgröße und Ertragskraft sind unterschiedlich. Auch für mittelständische Unternehmen gibt es interessante Möglichkeiten, zum Beispiel im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung oder der Nachfolgeregelung.

Wir haben nachgefragt: Wie funktioniert die Zusammenarbeit in der Praxis?

Erfolgsstory Hiller Gruppe – Das Unternehmerinterview

Zwischen Freiheit und Unternehmergeist – Erfolgsstory Hiller Gruppe

Rolf Hiller im Interview mit Stefani Kleeberg, Unternehmenskommunikation Transfer Partners

Die Hiller Gruppe ist ein führender Hersteller von Objektmöbeln mit hoher Design- und Funktionsorientierung. Zu den Kunden zählen beispielsweise Städte, Gemeinden und Hotels, die Ihre Sitzungs-, Fest- und Konzertsäle sowie Tagungsräume mit Hiller Möbeln ausstatten.

Die Eignerfamilie Hiller hat die Mehrheit ihrer Gesellschaftsanteile im Herbst 2002 an den Schweizer Finanzinvestor Madison verkauft. Das Unternehmen entwickelte sich in den vergangenen drei Jahren hervorragend, ganz im Sinne der Gesellschafter.

Im Interview mit Herrn Hiller hat Transfer Partners nachgefragt, ob die Entscheidung für das Unternehmen und ihn persönlich die Erwartungen erfüllte.

Herr Hiller, welche Ziele haben Sie mit dem Verkauf Ihrer Anteile verfolgt?

Ich habe 25 Jahre in der ersten Reihe gestanden und das bereits 1936 gegründete Unternehmen zu einem führenden Anbieter der Branche entwickelt. Nachdem sich keine Nachfolgeregelung innerhalb unserer Familie abgezeichnet hat, wollte ich zu einem frühen Zeitpunkt meine Unternehmensnachfolge vorbereiten und die richtigen Weichen für die Zukunft stellen. Deshalb habe ich mich entschlossen, die Verantwortung auf mehrere Schultern zu übertragen. Hierzu musste ich einen Teil meines unternehmerischen Risikos, aber auch die strategischen Gestaltungsräume in andere Hände geben.

Wie stark sind Sie persönlich noch in die Unternehmenspolitik eingebunden?

Wir als Familie halten weiterhin 40% der Anteile und gestalten die Unternehmensstrategie mit. Madison baut aufgrund meiner langjährigen Erfahrungen und Marktkenntnisse auf meinen Rat, wir ergänzen uns sehr gut. Das Unternehmen trägt unseren Namen, das bedeutet für uns noch immer eine große Verantwortung.

Welche Strategie verfolgt Madison mit dem Kauf?

Madison verfolgt eine „buy and build“-Strategie. Unser Ziel ist es, die führende europäische Objektmöbelgruppe aufzubauen. Wir haben gemeinsam den Markt sondiert und dieses Jahr als ersten Schritt die Fa. Braun Lockenhaus, ein bedeutender österreichischer Anbieter von Objektmöbeln, übernommen. Die Unternehmen passen bezogen auf die Firmenkultur – beide sind traditionsreiche Familienunternehmen – und auch bezüglich der Ergänzung der Produktsortimente – sehr gut zusammen.

Das Image von Finanzinvestoren in Deutschland ist angekratzt. Wie sind Ihre Erfahrungen aus der Zusammenarbeit?

Natürlich sind Finanzinvestoren an einer attraktiven Rendite interessiert. Als Unternehmer bin ich das aber auch. Heute gebe ich einen Teil davon ab und partizipiere an den Erfolgen der Unternehmensentwicklung. Es ist entscheidend, dass die Strategien des Verkäufers und des Investors zueinander passen. Das muss im Vorfeld einer Transaktion intensiv diskutiert werden. Nur dann macht eine Partnerschaft für beide Parteien Sinn. Madison hat sich auf die Übernahme von Familienunternehmen spezialisiert und baut den Erfolg darauf auf, gerade diese Strukturen zu nutzen.

Wer führt das Unternehmen heute?

Die operative Führung liegt bei unserem Geschäftsführer. Weder Madison noch Hiller greifen in die operative Führung des Unternehmens ein. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit funktioniert ausgezeichnet. Wir stehen in engem Kontakt und stimmen gemeinschaftlich die strategischen Schritte ab.

Was war das besondere an der Unterstützung Ihres Vorhabens durch Transfer Partners?

Transfer Partners hat den Kontakt zu Madison hergestellt und mich beim Verkauf umfassend beraten. Ich konnte mich hierdurch in den Gesprächen auf die Entscheiderrolle konzentrieren. Das große Engagement der verantwortlichen Partner und die exzellenten fachlichen Qualitäten haben mich überzeugt.

Herr Hiller, was machen Sie in den nächsten vier Wochen?

Eine Reise durch Vietnam und Kambodscha, zusammen mit meiner Frau. Das Unternehmen funktioniert jetzt auch hervorragend ohne mich.

Vielen Dank für das Interview und eine schöne und spannende Reise!

"Rosinenpicker" – Kriterien der Finanzinvestoren

Neben einer guten Marktposition sowie Wachstumschancen ist ein qualifiziertes Management die wesentliche Voraussetzung für eine Beteiligung. Bei der Suche nach Beteiligungskapital ist es entscheidend, die richtigen Finanzinvestoren anzusprechen.

Transfer Partners begleitete zahlreiche Transaktionen und steht im engen Kontakt zu den für den Mittelstand relevanten Beteiligungsgesellschaften.

Top Deal Oktober 2005

✦ Transfer Partners verkauft Steinle Logistik mit einem Umsatz von € 140 Mio. an DFDS ✦

Haben Sie Anregungen zu Transfer Partners DIALOG?
Wünschen Sie weiterführende Informationen zu den Themen?
Dann sprechen Sie uns gerne an:
dialog@transfer-partners.de

Transfer Partners

Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH

Rheinallee 15

D-40549 Düsseldorf

Transfer Partners GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Steuerberatungsgesellschaft

Fon +49 211 50668 90

Fax +49 211 50668 915

www.transfer-partners.de

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, senden Sie uns bitte eine kurze Nachricht an: abbestellen@transfer-partners.de