

Empfehlungsschreiben

Wegen schwerer gesundheitlicher Probleme zeichnete sich im Frühjahr 2015 ab, dass ich die von mir gegründete multinational aufgestellte profitable Unternehmensgruppe, die Mölle Gruppe, nicht mehr würde führen können. Ein möglicher Nachfolger war weder in der Familie noch im Unternehmen zu finden. Gemeinsam mit meiner Frau Anke entschloss ich mich deshalb im Juni 2015, unsere Unternehmensgruppe zu veräußern. Die Gruppe mit Sitz in Kastellaun hält Beteiligungen an weiteren produzierenden Unternehmen im Inland, in Schottland, in Russland und in Indien.

Mit der Vermittlung unserer Unternehmensgruppe beauftragte ich die Dr. Boysen Management + Consulting GmbH mit Sitz auf dem Klostergut Besselich in Urbar am Rhein. Herrn Dr. Boysen kenne ich bereits seit mehr als 10 Jahren als Managementberater, der uns schon Beteiligungen zugeführt und uns beim Aufbau eines geeigneten Management-Instrumentariums unterstützt hatte.

Die Dr. Boysen Management + Consulting GmbH nahm die Arbeit zur Vermittlung unmittelbar auf und legte uns Mitte Juli ein aussagekräftiges und attraktives Exposé zur Freigabe vor. Außerdem ermittelte Dr. Boysen einen Unternehmenswert. Auf dieser Grundlage verständigten wir uns auf einen realistischen Korridor für den erzielbaren Kaufpreis.

Noch im Juli kanalisierte das Team von Dr. Boysen einen vom Verkaufsexposé abgeleiteten „OnePager“ mit Eckdaten zu unserer Unternehmensgruppe an relevante Kaufinteressenten. Im ersten Schritt erfolgte die Kontaktaufnahme anonym. Erst nach Prüfung der Zahlungsfähigkeit und Ernsthaftigkeit des Interesses und nach meiner Freigabe wurden den Interessenten das Exposé und unsere Kontaktdaten offengelegt.

Wir führten Gespräche mit etwa 10 Interessenten und reduzierten den Kreis bald auf drei Kaufkandidaten, deren Absicht und deren Angebot unseren Vorstellungen am besten entsprachen. Das Team von Dr. Boysen terminierte den Projektverlauf so, dass wir mit allen drei Kandidaten parallel die Due Diligence durchführen und verhandeln konnten. Im November konzentrierten wir die Verhandlungen auf zwei Kandidaten, von denen noch vor Weihnachten die Beteiligungsgesellschaft Ernst & Cie. mit Sitz in Kaiserslautern zum Signing geführt werden konnte. Das Closing fand planmäßig am 31.01.2016 statt.

Im Ergebnis haben wir durch das Engagement der Dr. Boysen Management + Consulting GmbH unsere Unternehmensgruppe innerhalb eines halben Jahres zu einem fairen Preis an finanz- und führungsstarke Gesellschafter veräußern können. Wir konnten dadurch die Arbeitsplätze sichern und auf den weiteren Ausbau des Geschäftes, das ich aufgebaut habe, vertrauen. Gleichzeitig konnte ich durch den Verkauf meine Familie absichern. Das war mir in meiner gesundheitlich schwierigen Situation besonders wichtig.

Die Zusammenarbeit mit dem Team von Dr. Boysen war während des gesamten Prozesses sehr angenehm, professionell und lösungsgetrieben. Der Prozess war für mich zu jedem Zeitpunkt transparent. Hilfreich in der Due Diligence-Phase war der virtuelle Datenraum, den das Team von Dr. Boysen bereitstellte und pflegte.

Nach einem schweren medizinischen Eingriff erhole ich mich mittlerweile gesundheitlich wieder. Der Entschluss, mein Unternehmen zu veräußern, war auch aus heutiger Sicht richtig und wurde von der Dr. Boysen Management + Consulting GmbH ganz in meinem Sinne zügig umgesetzt. Dafür möchte ich mich beim Team von Dr. Boysen ausdrücklich bedanken.



Stefan Mölle

1. September 2016