

Walther | Transaction.



Fallstudie Unternehmensverkauf: **Euromechanics**

Erfolgreiche Übergabe des Lebenswerks:

Euromechanics Medical GmbH an LAP GmbH Laser Applikationen veräußert

PROJEKTBECHREIBUNG

Roman Harmasa, Geschäftsführer und Alleingesellschafter von Euromechanics Medical, wollte sein Lebenswerk verkaufen, um sich in einem neuen Lebensabschnitt um andere Prioritäten zu kümmern. Durch den Verkauf an LAP GmbH Laser Applikationen wurde seine Zielstellung erreicht. Exklusiver Berater des Verkäufers war die Walther Transaction GmbH.

Verkäufer: Euromechanics Medical GmbH

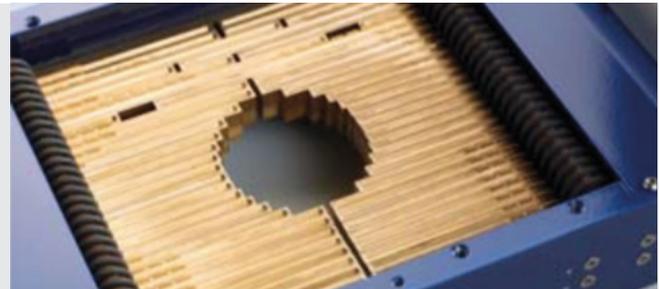
Im Jahr 2000 von Roman Harmansa gegründet, ist Euromechanics ein feinmechanischer Spezial-Fertigungsbetrieb für medizinische Apparate mit Sitz in Schwarzenbruck bei Nürnberg. Das Unternehmen entwickelt und fertigt hoch komplexe medizinische Geräte für die Strahlentherapie und für die Röntgendiagnostik. Die Produkte entsprechen dem neuesten Stand von Wissenschaft und Technik und sind wegweisend in der medizinischen Physik.

Käufer: LAP GmbH Laser Applikationen

Seit 1984 entwickelt, fertigt und vertreibt die LAP GmbH Laser Applikationen am Hauptstandort in Lüneburg Lasersysteme für den industriellen und medizinischen Einsatz. LAP ist weltweit durch Vertriebs- und Servicegesellschaften in Frankreich, den USA, Singapur und China vertreten. Zusätzlich unterhält die LAP Gruppe ein internationales Netz von Vertriebspartnern. LAP beschäftigt rund 260 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ca. 70 Mio. Euro.

MLC Multileaf Collimator

Das Kerngeschäft von Euromechanics Medical ist der Multileaf Collimator (MLC), der die Strahlung in der Strahlentherapie fokussiert.



INTERVIEW VERKÄUFER: ROMAN HARMASA

Ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter Euromechanics Medical GmbH

„Wir sind sehr glücklich über diese Lösung der Unternehmensnachfolge. Denn damit können alle Arbeitsplätze erhalten werden und das Unternehmen hat eine tragfähige Zukunft.“



Herr Harmasa, warum sind Sie Unternehmer geworden?

Ich hatte schon immer den Wunsch, selbstständig zu sein. Die Chance bot sich, als die Firma Wellhöfer (jetzt IBA Dosimetry GmbH), bei der ich als leitender Mitarbeiter tätig war, verkauft wurde. Ich konnte ein Produkt, den Mulileaf Kollimator (MLC), aus der alten Firma herausnehmen.

Gemeinsam mit der italienischen Firma 3DLine gründete ich im Jahr 2000 die Euromechanics Medical GmbH, an der ich damals zu 50% beteiligt war. Neben den MLCs waren Wasserphantome (Dosimetrie) für die Strahlentherapie die zweite Produktgruppe, auf die wir uns spezialisierten. 2003 gründete ich eine zweite Firma, an der ich zu 100% beteiligt war, und 2007 schließlich übernahm ich von 3DLine deren 50% und fusionierte die beiden Unternehmen.

Was führte zu der Entscheidung, Ihr Unternehmen zu verkaufen und wie ging es Ihnen emotional damit?

Ich hatte Bereits ein Jahr lang trug ich mich mit dem Gedanken, zu verkaufen, bevor ich schließlich Kontakt zu mehreren M&A-Beratungen aufnahm. Ich machte mir Sorgen um den Fortbestand der Firma, denn bei einigen Großkunden ging der Auftragsbestand zurück. Durch den Wegfall unseres wichtigsten Kunden mussten wir zwischenzeitlich sogar 50% Umsatzrückgang verkraften. Letztendlich stellten sich die Sorgen als unbegründet heraus, denn bereits während des Verkaufsprozesses konnten wir wieder neue Kunden akquirieren. Dazu kam, dass keines meiner vier Kinder in meine Fußstapfen treten und das Unternehmen fortführen wollte. Zuerst fühlte ich mich mit der Entscheidung sehr wohl, unmittelbar vor dem Notartermin wurde mir dann allerdings schon mulmig zu Mute. Doch nach der Unterschrift ging es wieder stetig bergauf.

INTERVIEW VERKÄUFER: ROMAN HARMASA

Ehemaliger geschäftsführender Gesellschafter Euromechanics Medical GmbH

EUROMECHANICS
medical

Warum haben Sie sich für die Unterstützung durch eine M&A-Beratung entschieden?

Ich hatte mich bislang nicht mit den Themen Unternehmensbewertung und -verkauf beschäftigt, aus diesem Grund suchte ich eine steuernde, mich entlastende und professionell arbeitende M&A-Beratung. Mein Wunsch war es, so wenig wie möglich in den Verkaufsprozess mit einbezogen zu werden, um mich nach wie vor um das operative Tagesgeschäft kümmern zu können.

Warum fiel Ihre Wahl auf Walther Transaction?

Aufgrund einer Empfehlung. Darüber hinaus hat mich Herr Walther gleich in unserem ersten persönlichen Treffen mit seiner ehrlichen und offenen Art beeindruckt.

Welche Anforderungen stellten Sie an den Investor?

Wichtig war mir, dass der Käufer ein strategischer Investor und kein mit unserer Branche Medizintechnik wenig vertrauter Finanzinvestor war. Die Firma sollte fortgeführt,

der Standort erhalten und die Mitarbeiter weiterbeschäftigt werden. Ein weiteres Kriterium war der Kaufpreis.

Warum entschieden Sie sich letztendlich für LAP?

LAP erfüllte zum einen die oben genannten Kriterien, zum anderen machten sie mir das sicherste Angebot, das sich am schnellsten realisieren ließ. Bei allen anderen Alternativen hätte sich der Verkaufsprozess noch um Monate hingezogen.

Wie bewerten Sie aktuell Ihre persönliche Zufriedenheit nach dem Verkauf?

Mit geht es gut, ich stehe dem Unternehmen weiter mit hohem Zeiteinsatz in beratender Funktion zur Verfügung. Ich genieße, dass ich mich nun in erster Linie auf die Produktentwicklung konzentrieren kann, hier kommen wir richtig gut voran. Auch im Vertrieb bin ich weiter aktiv. Die Entlastung im administrativen Bereich, den ich nie mochte, schätze ich dagegen sehr.



Fast mit Lichtgeschwindigkeit!

Der Multilamellenkollimator wird in der Strahlentherapie an einem Linealbeschleuniger angebracht, um den Behandlungsstrahl der Form des zu behandelnden Objektes anzupassen.

Dabei wird Strahlung mit hoher Energie erzeugt, um sie von dort aus punktgenau und sicher auf das Tumorgewebe auszurichten - medizinischer Hightec, das extrem sicher und zielgerichtet arbeitet. Denn das Ziel ist es, das zu behandelnde Gewebe zu treffen und das umgebende Gewebe zu schonen.

Linearbeschleuniger ermöglichen es, ein vielfältiges Spektrum an Tumoren in bisher unerreichter Präzision und unter gleichzeitiger Reduktion von Nebenwirkungen zu behandeln.

INTERVIEW KÄUFER: UWE BERNHARD WACHE

CEO LAP GmbH Laser Applikationen

„Wir ergänzen unser Portfolio im Healthcare Bereich um einen exzellenten Spezialisten. Durch die Beteiligung entsteht ein deutlicher Mehrwert für unsere gemeinsamen Kunden in der Strahlentherapie.“



Herr Wache, warum haben Sie Euromechanics gekauft?

Seit 2014 ist es unsere Strategie, unsere Präsenz in allen wichtigen Märkten auszubauen. Ziel ist es, das Wachstum von LAP sowohl organisch als auch über Zukäufe voranzutreiben. Durch den Kauf von Euromechanics können wir unsere Geschäftstätigkeit in der Strahlentherapie, in welcher wir mit Lasersystemen zur Patientenpositionierung bereits global marktführend sind, weiter ausbauen.

Haben Sie Erfahrungen aus einem anderen Zukauf?

2013 hatten wir die Firma A2J Laser Technology in Frankreich zugekauft. Dabei machten wir die Erfahrung, dass man die Integration sofort nach der Übertragung angehen muss. Hierzu ist ein Mitglied des Transaction Teams regelmäßig vor Ort. Heute sind wir sehr zufrieden mit dem Erreichten.

Was sind die Schritte der Integration von Euromechanics?

Uns ist wichtig, zum einem das technische Know-how und zum anderen den Marktzugang abzusichern. Dank der intensiven Mitarbeit von Herrn Harmansa als Berater und der beiden Führungskräfte ist Kontinuität gewahrt. Zusätzlich entstehen aufgrund der von uns eingeführten Strukturen neue Freiräume. Aktuell arbeiten wir gemeinsam mit neuen Kunden an der Entwicklung von neuen Produkten, die wir vor einem halben Jahr noch gar nicht vorgesehen hatten.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Kauf von Euromechanics?

Sehr, auch bezüglich der Integration der Euromechanics in die LAP-Gruppe. Natürlich gibt es einen wechselseitigen Gewöhnungseffekt, der auch deutlichen Einsatz unseres Transaction-Teams und weiterer Spezialisten in Schwarzenbruck erfordert. Ich übernahm sofort nach dem Zukauf die Geschäftsführung, die ersten Monate waren wir einmal wöchentlich vor Ort, um die Integration von Euromechanics zu gewährleisten. Inzwischen hat sich alles gut eingespielt.

INTERVIEW BERATER: MARK WALTHER

Geschäftsführender Partner Walther Transaction GmbH

„Herr Harmansa verdient für seine Lebensleistung viel Respekt. Er hat eine Firma mit deutlichen Alleinstellungsmerkmalen auf- und ausgebaut. Wir freuen uns, dass wir im Rahmen des Verkaufsprozesses alle seine Zielstellungen erfüllen konnten.“

Herr Walther, welche Ausgangssituation fanden Sie vor?

Den Unternehmer Herr Harmansa, der für seine Lebensleistung viel Respekt verdient. Er hat eine Firma mit deutlichen Alleinstellungsmerkmalen auf- und ausgebaut. Sie war und ist profitabel, hat keine Fremdverbindlichkeiten, besitzt eine qualifizierte zweite Führungsebene und ein tolles Team mit langjährigen Fachkräften.

Was war das Besondere am Verkaufs-Prozess?

Einerseits liefen bereits Gespräche mit einem strategischen Interessenten, dem wir auf Bitten von Herrn Harmansa eine Exklusivitätsperiode von drei Monaten einräumten. Dieser signalisierte auch im Hauptprozess zweimal Interesse, war aber dann zu keiner Festlegung bereit.

Andererseits hielt Euromechanics Medical Anteile an drei Minderheitsbeteiligungen, die jeweils wesentlich für einen der Produktbereiche waren; deren Integration in den Verkaufsprozess erwies sich als sehr aufwändig.

Was sind Ihre wesentlichen Lerneffekte aus diesem Projekt?

Wir halten es generell für nicht richtig, einem Interessenten zu Beginn eine Exklusivitätsperiode einzuräumen. Stattdessen plädieren wir für die Durchführung eines Wettbewerbsprozesses von Anfang an, da nur in einem solchen eine gute Lösung für Verkäufer und Käufer entstehen kann. Was das Thema Minderheitsbeteiligungen angeht, würden wir diesem vor Start des Verkaufsprozesses noch mehr Augenmerk einräumen. Ansonsten lagen wir richtig und konnten alle Zielstellungen von Herrn Harmansa erfüllen.



Walther | Transaction.

HABEN AUCH SIE EIN THEMA, BEI DEM WIR SIE UNTERSTÜTZEN KÖNNEN?

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!



Walther Transaction GmbH ist eine international agierende Unternehmensberatung, die die Herausforderungen von mittelständischen Unternehmern und Unternehmen nachhaltig löst. Bisher hat das Führungsteam um Mark Walther über 100 Unternehmensverkäufe, mehr als 20 Unternehmenszukäufe sowie über 160 Projekte in der Unternehmensentwicklung erfolgreich abgeschlossen.

Walther Transaction GmbH, Wehrlestraße 13, D-81679 München

+49 89 2302 141 11

walther@walther-transaction.com

www.walther-transaction.com