

Ein gelungener Deal mit vielen Vätern

MarpaJansen in Mönchengladbach hat einen neuen Chef und Eigentümer

In rund einem Monat sind in den Städten und Gemeinden der Region wieder viele bunte Züge unterwegs, um die Novemberrabende zu erhellen und an den Heiligen Martin zu erinnern. Dass das Material für solche „Fackeln“, wie die Laternen in dieser Region genannt werden, weiterhin auch von dem Mönchengladbacher Traditionsunternehmen MarpaJansen geliefert werden kann, ist einem glücklichen Zufall sowie der guten Zusammenarbeit diverser Personen und Institutionen zu verdanken. Vier Männer haben dabei eine besondere Rolle gespielt. Sie sind die Väter eines gelungenen Deals: die Unternehmer Frank Grossmann und Walter J. Goddar, Unternehmensberater Stefan Butz und Wolfgang Koger von der IHK.

Lassen wir die Geschichte mit Frank Grossmann beginnen. Der 51-Jährige ist das, was man gemeinhin einen Macher nennt. Seit mehr als 20 Jahren ist er in der Papier- und Kartonindustrie unterwegs und hat hohe Managerposten bekleidet. Irgendwann aber, so Frank Grossmann, habe er „die Nase voll gehabt vom Konzernleben“. Er traf die Entscheidung, auf eigene Faust ins Geschäft einzusteigen. Seinem bisherigen Berufsleben kehrte er den Rücken.

„In so ein Projekt können Sie entweder voll einsteigen oder überhaupt nicht“, erklärt er die Zäsur. Und so machte sich das nun ehemalige Vorstandsmitglied eines international führenden Herstellers von Verpackungsmaterialien und technischen Verbundstoffen auf die Suche nach einem mittelständischen Unternehmen, das seinen Vorstellungen entspricht. Der Fokus lag auf NRW, weil der Dürener in seiner Heimatstadt wohnen bleiben wollte.



Walter J. Goddar (2.v.l.) hat das Mönchengladbacher Traditionsunternehmen MarpaJansen an Frank Grossmann (3.v.l.) übergeben. Die Nachfolgeregelung wurde von Wolfgang Koger (l.), IHK Mittlerer Niederrhein, und Stefan Butz, ButzConsult, vermittelt und begleitet.

Zur Unterstützung holte er sich den Unternehmensberater Stefan Butz ins Boot. „Im Herbst 2014 erhielt ich von Herrn Grossmann den Auftrag, eine passende Firma für ihn zu finden“, erzählt der Krefelder, dessen Consulting-Unternehmen auf Nachfolgekonzeppte spezialisiert ist. „Wir unterstützen unter anderem MBI-Kandidaten bei der Suche und dem Kauf von Unternehmen mit Wertsteigerungspotenzial“, so Butz. MBI steht für „Management-Buy-in“, also die Übernahme durch einen Käufer von außen. Ziel sei es, für den jeweiligen Mandanten die beste Kombination aus Preis, Zahlungskonditionen und Transaktionsstruktur innerhalb eines vereinbarten Zeitrahmens zu erreichen. Dank eines Telefonanrufs bei der IHK Mittlerer Niederrhein stieß Stefan Butz fast schon in Rekordzeit auf ein vielversprechendes Objekt in Mönchengladbach.

Es war dieses eher zufällige Gespräch mit Wolfgang Koger, das den Stein ins Rollen brachte. Der

IHK-Mitarbeiter aus dem Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung, der auch Hauptansprechpartner in Sachen Nachfolge ist, berichtete Butz von einer Firma aus dem Papierbereich. Deren bisheriger Chef und Haupteigentümer denke daran, sich zur Ruhe zu setzen. „Wie es weitergehen sollte, war aber völlig offen“, so Wolfgang Koger. Eine familien- oder firmeninterne Nachfolge hätte nicht zur Diskussion gestanden. Daher sei auch eine Liquidation nicht ausgeschlossen gewesen. Das hätte die 35 Arbeitsplätze massiv gefährdet.

Das wollte Walter J. Goddar unter allen Umständen vermeiden. Der 64-Jährige war 38 Jahre bei MarpaJansen tätig, seit 1996 als geschäftsführender Gesellschafter mit einem Anteil von 60 Prozent. Als er, durch Vermittlung von Butz und Koger, zum ersten Mal seinen potenziellen Nachfolger traf, spürten beide, „dass die Chemie stimmte“, wie Walter J. Goddar es beschreibt. „Transaktionen die-

ser Art müssen mit Blick auf den Wettbewerb bis zur letzten Minute unter dem Deckel bleiben“, betont der heutige Ex-Eigentümer. Obwohl es noch vieles zu klären gab, unter anderem mit den Banken und einem Mitgesellschafter, wurden sich Walter J. Goddar und Frank Grossmann handelseinig. Nach genau einem Jahr seit dem ersten Treffen war die Übernahme abgeschlossen, zur Zufriedenheit aller Beteiligten.

Frank Grossmann will nun den Umsatz mit Bastel-, Deko- und Künstlerbedarf für alle Altersgruppen deutlich steigern. Neue Märkte wie Südamerika, USA und Japan sollen erschlossen werden. Mittelfristig ist auch eine personelle Aufstockung geplant. „Es wäre schön, wenn für alle betroffenen Firmen eine solche Nachfolgeregelung gefunden würde“, sagt Wolfgang Koger. Leider sei das nicht der Fall. Unter anderem deswegen, weil Geschäftsleitungen sich noch immer zu spät Gedanken über dieses wichtige Thema machen würden. „Wir von der IHK können da nur sensibilisieren.“ **Daniel Boss**

NACHFOLGE

Die nächste Veranstaltung mit IHK-Beteiligung zum Thema Unternehmensnachfolge findet am 9. November statt. Dazu lädt die IHK ihre Mitgliedsunternehmen ein. „Der Nächste, bitte!“ richtet sich vor allem an Unternehmer ab 55 Jahren. Beginn ist um 17.30 Uhr im Ernst-Klusen-Saal der Viersener Festhalle. Die Teilnahme ist kostenfrei. Um eine Anmeldung bei Claudia Backes wird gebeten.



Tel. 02161 241-134
E-Mail: backes@moen-chengladbach.ihk.de