

Management-Buy-out/-Buy-in beim Weltmarktführer für Schubladenschränke.

Ein höchst erfolgreicher Schweizer Familienunternehmer regelt seine Nachfolge.

Auftraggeber	Führende schweizerische Private-Equity-Gesellschaft
Branche	Betriebs- und Lagereinrichtungen sowie Bürosysteme
Kunde	International bekanntes Familienunternehmen mit Hauptsitz in der Schweiz und rund acht internationalen Produktions- und Verkaufsgesellschaften
Anzahl Mitarbeitende	910 im Unternehmensbereich Betriebs- und Lagereinrichtungen
Ausgangslage	Im Zuge einer etappierten Nachfolgeregelung wird der Bereich Betriebs- und Lagereinrichtungen im Rahmen eines Management-Buy-outs an eine im deutschsprachigen Raum führende Schweizer Private-Equity-Gesellschaft verkauft. Der Bereich Büroeinrichtungen verbleibt im Besitz der Gründerfamilie.
Aufgaben	<ul style="list-style-type: none">• Ambitiöses Dynamisierungsprojekt mit Umsetzung von übergeordneten Managementaufgaben.• Durchführung einer profunden Situationsanalyse, um den Istzustand der weltweit tätigen Unternehmensgruppe zu erfassen.• Überprüfung und Anpassung der Unternehmensstrategie und der funktionalen Strategien.• Ausarbeitung eines Businessplans und eines entsprechenden Masterplans.• Definition der Aufbau- und Ablauforganisation, Bildung der projektspezifischen Arbeitsgruppen.• Visueller Neuauftritt des Unternehmensbereiches für Betriebseinrichtungen. Dies umfasste neben dem Firmenlogo und dem Internetauftritt, auch die Neugestaltung sämtlicher Drucksachen wie Geschäftspapiere, Prospekte, Kataloge usw.• Implementierung eines modernen, einheitlichen ERP-Systems. Während das Stammhaus der Unternehmensgruppe ein ziemlich modernes ERP-System aufwies, arbeitete jede der sieben Tochtergesellschaften mit einer anderen Softwarelösung, was in Bezug auf die Optimierung der elektronisch vernetzten Geschäftsprozesse einiges an Handlungsbedarf ergab.• Umfassende Überarbeitung des sehr breiten Leistungsangebotes und Einführung von Budget-Produktlinien. Die Unternehmensgruppe stellte bisher kundenspezifische Produkte auf Bestellung mit entsprechender Lieferzeit her. Durch die Schaffung von ausgewählten Standardprodukten und die Einführung von günstigen Budget-Produkten lösten wir einen markanten Wachstumsschub aus, welcher sich auch günstig auf die Margenentwicklung auswirkte.
Team	Nachdem Partner der ARTUS Outperformance AG bereits früher zwei anspruchsvolle Management-Buy-in-Projekte für die Käuferin realisiert hatten, wirkten sie bei diesem interessanten Beteiligungsprojekt auf Geschäftsleitungsebene mit und waren mit einem zweistelligen Prozentsatz am Aktienkapital beteiligt. Zusammen mit den bestehenden Führungskräften bildete sich ein starkes, homogenes Managementteam auf Zeit.
Fazit	Bereits zwei Jahre nach Projektstart konnte eine Steigerung des konsolidierten Umsatzes um über 30 Prozent und eine Verdoppelung des operativen Ergebnisses verzeichnet werden. Eine wesentliche Voraussetzung für diesen aussergewöhnlichen Erfolg bildete die enge Zusammenarbeit zwischen bestehenden Führungskräften und ausgewählten, erfahrenen, externen Führungskräften und Experten.
Dauer	2 Jahre