

Neues Wachstum dank kritischer Standortanalyse

Eine Frage, welche in der strategischen Planung eines Unternehmens nicht unbeantwortet bleiben sollte, ist die Standortanalyse. Vielfach ist der Standort sakrosankt und es werden Kompromisse z.B. zulasten effizienter Prozesse resp. optimaler Lagergrössen eingegangen. Nicht so bei der NOE Schaltechnik AG, welche sich dieser Standortanalyse kritisch unterzog und durch einen Firmenkauf an einem neuen Standort ein eindruckliches Wachstum realisieren konnte.



Ausgangslage

Nach vielen Jahren mit stetigem Wachstum sah sich NOE mit den Konsequenzen des eigenen Erfolges konfrontiert. Am alten Standort in Aarau kam man zunehmend an die Kapazitätsgrenzen. Auf der Suche nach neuen Gewerbeflächen wurde das Augenmerk bald auf das Areal der SEMA Betongaragen AG in Oensingen gelegt. Nach einer umfassenden Marktanalyse des Fertiggaragenmarktes wurde **IMPLEMENT** auch mit der Begleitung des Kaufprozesses und der Erarbeitung des Business Plans beauftragt.

Auflagen / Vorgehen

Schon bei der Analyse des strategischen Fit wurden nicht nur mögliche Synergien beleuchtet, sondern es mussten auch die Konsequenzen eines parallelen Betriebs der beiden Firmen am Standort Oensingen im Detail überprüft werden. So galt es z.B. auch Auflagen der Wasserschutzbehörden frühzeitig abzuklären. **IMPLEMENT** leitete das Projekt, machte die nötigen Anfragen und Abklärungen und koordinierte alle Ressourcen. Der Kauf wurde in drei Schritten abgewickelt:

Schritt 1 Businessplan: Vor den Vertragsverhandlungen hat **IMPLEMENT** die zukünftige Ertragskraft der SEMA Betongaragen in verschiedenen Szenarien berechnet sowie den Substanzwert verifiziert. Auf dieser Basis wurde eine Binding Offer verfasst und die Deal Struktur inkl. Finanzierung definiert.



Schritt 2 Verhandlungen:
IMPLEMENT

begleitete sodann Erstellung, Verhandlung sowie Abschluss der Vertragswerke bis zum Signing, vorbehaltlich Due Diligence. Herausforderungen galt es insbesondere bei den anfänglich divergierenden Preisvorstellungen der beiden Parteien zu überwinden.

Schritt 3 Due Diligence / Closing: Auch für die Due Diligence zog **IMPLEMENT** verschiedene Experten bei, insbesondere um juristische Fragestellungen und Themen wie Altlasten, Wasserschutzvorschriften etc. zu klären. Das Endprodukt war eine vollständige DD inkl. umfassende Berichterstattung. Parallel wurde die interne wie externe Kommunikation vorbereitet. Per finales Signing einigte man sich auf ein mehrstufiges Closing.

Resultat



Der VR NOE genehmigte die Transaktion und das Projekt konnte in den gesetzten Deadlines abgeschlossen werden. Der Umzug der NOE an den neuen Standort erfolgte ohne Probleme. In kürzester Zeit konnten die Räume optimal bezogen und die Prozesse effizienter gestaltet werden. Unter neuer Führung und neuer Marktbearbeitung konnte der Umsatz der SEMA innert Jahresfrist um 50 % gesteigert werden.

Kundensicht



IMPLEMENT hat beim Kauf der SEMA Betongaragen AG von Beginn weg mit kompetenter Aussensicht, pragmatischem Projektmanagement sowie fundierter M&A-Erfahrung einen wertvollen Beitrag zum Erfolg der Transaktion für NOE geleistet. Dank der Arbeit von **IMPLEMENT** konnte sich NOE auf die eigenen operativen Themen konzentrieren und die Argumente für den erfolgreichen Abschluss schärfen. (Daniel Bachofen, CEO NOE)

Firma: NOE-Schaltechnik GmbH, Aarau
Geschäftsführer: Daniel Bachofen
Umsatz: k.A.
Anzahl Mitarbeiter: k.A.
Angebot / Leistungen: NOE-Schaltechnik gehört zu den international führenden Anbietern innovativer Beton-Schaltechnik
www.noe.ch