



Interim CEO und Vorstandsvorsitzender optimiert Produktionsunternehmen und verkauft dieses erfolgreich an einen Private Equity Investor

Kunde	Interim Manager	Verantwortungsbereich
<ul style="list-style-type: none">• Der Kunde ist eine internationale Unternehmensgruppe. Die Gruppe besteht seit 130 Jahren und erzielt einen Umsatz von Euro 120M mit ca. 700 Mitarbeitern	<ul style="list-style-type: none">• Über 30 Jahre Berufserfahrung, hauptsächlich im Bereich Finance & Controlling, unter anderem als Finanzvorstand• 15 Jahre selbständiger Interim Manager• Branchen: Healthcare, Pharma, Nahrungsmittel und Chemie	<ul style="list-style-type: none">• Der Aufgabenschwerpunkt bestand darin, das Unternehmen als CEO mit ruhiger Hand und Konzentration auf eine erhöhte Profitabilität zu führen, sowie den Verkaufsprozess aus Managementsicht zu gestalten

AUSGANGSSITUATION

Der Auftraggeber, ein Family Office aus Süddeutschland, benötigte für die Optimierung und den Verkauf eines seiner Unternehmen, einen neuen CEO und Vorstandssprecher. Ausschlaggebend für das Interim Mandat war, dass der Interim Manager sich aufgrund der zeitlichen Begrenzung des Mandates ausschließlich auf die Interessenvertretung des Verkäufers konzentrieren konnte, ohne sich mit dem neuen Käufer arrangieren zu müssen.

PROJEKTSTART – VORGEHENSWEISE

Nach intensiver und äußerst diskreter Anbahnung des Interim Management-Projektes wurde der alte CEO freigesetzt. Der erfahrene und praxisorientierte Manager von Heuse Interim übernahm die Führung.

Schon nach kurzer Einarbeitungszeit konnte eine ganzheitliche Wachstums- und Optimierungsstrategie festgelegt werden. Neben Investitionen an den bestehenden Standorten beinhaltete diese auch die Übernahme von Unternehmen im In- und Ausland zur Arrondierung des Portfolios.

Auch intern wurden die Strukturen stark angepasst. Unter anderem wurde eine neue Corporate Governance, eine klare Abgrenzung der Verantwortungsbereiche und ein neues Risikomanagement etabliert. Unter starkem persönlichen Einsatz konnte der Interim Manager darüber hinaus einen Kulturwandel zu einem modernen angelsächsisch geprägten Führungsstil einleiten. So wurde zum Beispiel die vorhandene Führungsmannschaft in den Verkaufsprozess des Unternehmens einbezogen, in die Verantwortung genommen und entsprechend incentiviert.

ERGEBNISSE NACH SECHS MONATEN

Nach ca. 6 Monaten startete der strukturierte Verkaufsprozess unter Einbezug eines renommierten M&A Hauses. Aufgrund der Neuausrichtung und Optimierung konnte das Unternehmen schlussendlich mit gesteigertem Unternehmenswert verkauft werden. Insbesondere die große Diskretion der Beteiligten in Kombination mit einer gut durchdachten Kommunikation mit Mitarbeitern und Öffentlichkeit, führte zu einer hohen Akzeptanz bei allen Stakeholdern.

ZITAT DES GESCHÄFTSFÜHRERS DES FAMILY OFFICE GEGENÜBER DEM INTERIM CEO IN EINEM DANKSCHREIBEN:

„Ihr Beitrag zu der erfolgreichen Transaktion war von unschätzbarem Wert“.