

Nachfolge gelungen – Firma wächst

So klappt der Generationswechsel beim Firmenkunden – Paaschburg & Wunderlich, Großhändler für Motorradteile aus Schleswig-Holstein, ist ein Paradebeispiel. Die Haspa BGM hat geholfen.

Herausgeputzt glänzt die Ducati Scrambler wie ein Schmuckstück. Das Lenkrad blitzt, das Auspuffrohr strahlt hell, der bräunlich lackierte Tank ist so sauber, dass man sich darin spiegeln kann. Das einzigartige Motorrad aus Italien ist ein Ausstellungsstück, das der Motorradteile-Händler Paaschburg & Wunderlich gern auf Messen einsetzt. Abgeschottet steht das PS-starke Zweirad deshalb in einer kleinen Werkstatt. „Von Griffen, Spiegeln bis Lenkern – viele Teile sind an dem Show-Bike verbaut, um unseren Kunden einen Eindruck von unserem vielfältigen Sortiment zu geben“, sagt Oliver Moosmayer, geschäftsführender Gesellschafter der Paaschburg & Wunderlich (P&W), aus dem schleswig-holsteinischen Glinde.



Herausgeputzte Rarität – mit einer Ducati Scrambler als Ausstellungsstück wirbt Motorradteile-Händler Oliver Moosmayer auf Messen für sein Unternehmen. © dpa

Das 1982 gegründete Unternehmen ist einer der führenden Fachhändler für Motorradzubehör und -teile in Europa. Ob Beleuchtung, Auspuffe, Pflegebedarf oder Verschleißteile – mehr als 40.000 Zubehörteile für Motorräder aller Typen hat die Firma vorrätig. Vor allem im Handel mit Beleuchtungstechnik und Spiegeln gilt der

norddeutsche Mittelständler europaweit als Marktführer. „Wir liefern in Spitzenzeiten – vor allem in den Monaten Februar bis Mai – täglich bis zu 900 Sendungen aus“, betont der Firmenchef. Fein säuberlich werden die Einzelteile dazu in einem Hochregallager aufgestapelt, das vor wenigen Jahren errichtet wurde. Und das Geschäft brummt. Das Unternehmen ist seit Jahren auf Expansionskurs. Mehr als 20 Millionen Euro setzte der Mittelständler im vergangenen Jahr um. Und auch in diesem Jahr stehen die Zeichen auf Wachstum – unter anderem auch durch ein gut florierendes Exportgeschäft. „Unser Auslandsanteil liegt bei rund 30 Prozent – und nimmt stetig zu“, sagt der 51-Jährige. Und er plant, das internationale Wachstum weiter voranzutreiben, insbesondere in Übersee: „Wir wollen vor allem in Japan und den USA stärker wachsen.“

Moosmayer ist ein Selfmade-Unternehmer. Er steigt im September 2014 bei P&W ein. Als er die Firma übernimmt, hat der gebürtige Hamburger keine Ahnung vom Handel mit Motorradzubehör. Mehr als zwölf Jahre arbeitet er zuvor für das Hamburger Fondshaus HCI Capital, einen Anbieter von geschlossenen Fonds, wie beispielsweise Schiffsbeteiligungen. Hier ist er zuletzt als Vorstandsmitglied tätig. Doch das Geschäft mit geschlossenen Fonds ist krisenbedingt zum Erliegen gekommen. Der promovierte Jurist bricht zu neuen Ufern auf und wagt den Sprung ins Unternehmertum. „Ich wollte endlich selbstbestimmt arbeiten“, begründet der Geschäftsführer seinen Schritt. So stößt er über einen Unternehmensberater auf Uwe Paaschburg, den früheren P&W-Inhaber. Der wollte sich mit 58 Jahren aus dem Unternehmen zurückziehen und suchte einen geeigneten Nachfolger für den Mittelständler.

Kapital von der Haspa-Beteiligungsgesellschaft BGM

Schnell werden sich beide Geschäftsleute handelseinig. Doch Moosmayer stellt rasch fest, dass er den Kaufpreis nicht allein stemmen kann. Er sucht nach einem kapitalkräftigen Geldgeber. Dazu spricht er mit mehreren potenziellen Finanzpartnern – darunter auch mit der Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand (Haspa

BGM). Für sie entscheidet er sich am Ende, vielleicht auch deshalb, weil er die Gesellschaft von seiner Ausbildung her kennt. Denn nach seinem Abitur absolviert er bei der Hamburger Sparkasse eine Banklehre und steigt hier nach dem Jurastudium in den Vorstandsstab auf: „Die Haspa BGM hat genau meinen Vorstellungen entsprochen. Sie ist ein guter, unternehmerisch denkender Sparrings-Partner, um Firmennachfolgen erfolgreich zu begleiten“, sagt Moosmayer. Er selbst hält an der P&W inzwischen mehr als 50 Prozent, die restlichen Anteile liegen bei der Haspa-Beteiligungstochter.

Auch Sven Bode, verantwortlicher Beteiligungsmanager bei der Haspa BGM, hält den Generationswechsel durch den neuen Anteilseigner für gelungen: „Bei P&W haben wir die Möglichkeit, gemeinsam mit Dr. Oliver Moosmayer und dem Verkäufer eine solide finanzierte und langfristig ausgerichtete Unternehmensnachfolge unter Einbindung der Hausbank umzusetzen“, sagt der Spezialist. Dies hat sich auch bei der Übernahme der Vertriebs- und Markenrechte der LSL Motorradtechnik GmbH im vergangenen Jahr positiv bemerkbar gemacht. Dabei handelt es sich um einen Anbieter von Produkten, um das bestehende Sortiment von P&W zu ergänzen – beispielsweise durch Kupplungs- und Bremshebel oder Lenker. Bode: „Die solide und langfristig ausgerichtete Struktur der Nachfolge bietet dem Unternehmen einen guten Spielraum, strategisch sinnvolle Investitionen – wie zum Beispiel den Erwerb von LSL – finanzieren zu können.“

Dass sich Moosmayer für die Haspa BGM entschieden hat, ist verständlich. Denn die Beteiligungsgesellschaft gilt als langfristiger Investor für mittelständische Firmen. „Die Haspa BGM hat hinsichtlich der Beteiligungslaufzeit – anders als viele klassische Private-Equity-Fonds – keine Restriktion. Insofern nehmen wir uns gemeinsam mit Dr. Moosmayer die Zeit, das Wachstumspotenzial von P&W zu heben“, sagt Bode. Im Schnitt bleibt die Haspa BGM bei ihren Engagements zwischen sieben bis zehn Jahren an Bord. Mit dieser Strategie ist der Spezialist für

Nachfolgeregelungen und Wachstumsfinanzierungen seit Jahren erfolgreich und hat inzwischen ein reichhaltiges Portfolio aufgebaut. Ob der Outdoor-Spezialist Globetrotter, der E-Business-Lösungsanbieter Novomind oder der Schiffszulieferer Becker Marine – es gibt kaum einen Wirtschaftszweig, in dem die Beteiligungsfirma nicht Flagge zeigt. Dennoch wählt die Haspa BGM ihre Engagements genau aus. Der Umsatz der meist inhabergeführten Gesellschaften bewegt sich zwischen zehn und 300 Millionen Euro und verfügt über eine gute Profitabilität. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, steht die Haspa-Tochter gern als Kapitalgeber zur Verfügung. Doch das ist nicht alles: Sie betrachtet sich auch als einen aktiven Partner, um das Management bei unternehmerischen und strategischen Belangen zu unterstützen. Dazu zählen Fragen zu juristischen, steuerlichen, bewertungstechnischen und kommunikativen Themen. Dafür greift die Beteiligungsfirma auf ein Netzwerk ausgewählter, erprobter Spezialisten zurück.

Wachsendes Geschäftsfeld für Sparkassen: Nachfolgeplanung

Für die Sparkassen als Finanzpartner sind Nachfolgeregelungen von Mittelständlern ein Wachstumsfeld. Jährlich müssen Tausende von Unternehmen einen Generationswechsel vornehmen. So streben nach jüngsten Angaben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) 227.000 Inhaber im Mittelstand bis Ende 2020 eine Fortführung ihres Unternehmens durch einen Nachfolger an. Demnach hat mehr als ein Drittel der betroffenen Gesellschaften inzwischen einen Nachfolger gefunden. Laut KfW müssen viele Puzzleteile für eine erfolgreiche Nachfolgelösung passen. Vor allem ein ausreichend zeitlicher Vorlauf sei entscheidend, heißt es. So wird nach KfW-Angaben für rund 36.000 Unternehmen die Zeit knapp. Sie streben zwar in den nächsten zwei Jahren die Nachfolge an, haben aber bislang noch keinerlei Aktivitäten unternommen. Hier könnten die Sparkassen helfen, um mit ihrem Netzwerk geeignete Partner ins Gespräch zu bringen. Denn eine geregelte Firmennachfolge ist auch für Sparkassen entscheidend. Sie finanzieren die Unternehmen und sind deswegen sehr daran interessiert, dass die Eigentümerstruktur in sicheren Händen liegt.

Für den Motoranteile-Händler blickt die Haspa BGM wirtschaftlich in eine rosige Zukunft: „Gemeinsam mit Dr. Moosmayer sehen wir für P&W ein gutes Wachstumspotenzial in einem attraktiven Nischenmarkt“, sagt Beteiligungsmanager Bode. Dazu dürften auch die ehrgeizigen Pläne des Firmenchefs beitragen. Der hat sich viel vorgenommen: „Wir wollen nicht nur organisch, sondern auch über Akquisitionen weiter deutlich wachsen“, sagt Moosmayer. Dafür sei die Haspa BGM ideal. „Die Gesellschaft hat tiefere Taschen, um auch größere Zukäufe zu finanzieren.“ Zudem redet die Beteiligungsgesellschaft dem Firmeninhaber nicht in das operative Geschäft hinein. Moosmayer: „Wenn ein Mittelständler vor einer Nachfolgeregelung stehen sollte, ist er bei der Haspa BGM als Partner gut aufgehoben.“

Gregory Lipinski – 29. April 2019 - 13:15