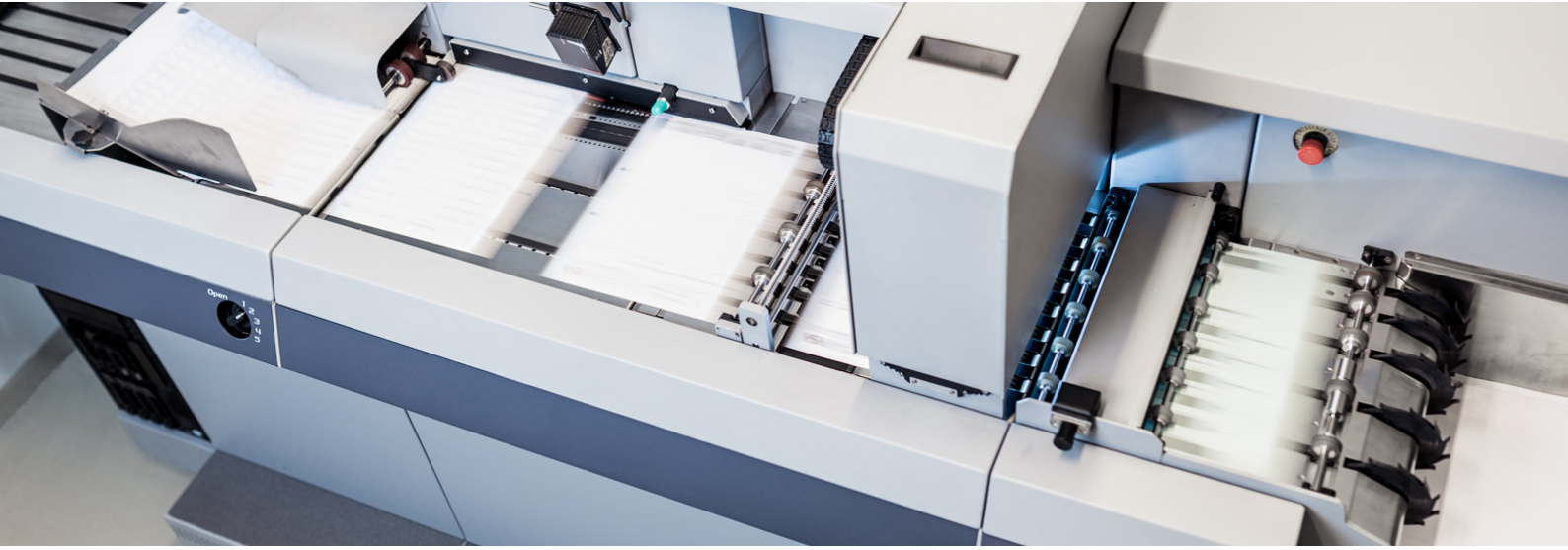
Walther | Transaction.



Fallstudie Unternehmensverkauf: **GFS**

Beschleunigung des Wachstumskurses:

GFS Gesellschaft für Statistik im Gesundheitswesen an Beteiligungsgesellschaft Marondo veräußert

PROJEKTBESCHREIBUNG

Das Unternehmen GFS Gesellschaft für Statistik im Gesundheitswesen hatte mehrere Eigentümer im Rentenalter, die ein „Good Home" für die Nachfolge suchten sowie den Anteilswert realisieren wollten. Walther Transaction beriet die GFS exklusiv bei ihrer Suche nach einem neuen passenden Mehrheitsgesellschafter. Mit der Beteiligungsgesellschaft Marondo Small Cap Growth Fund I wurde ein solcher für den Experten für Abrechnungsprüfungen im Gesundheitswesen gefunden.

Im Rahmen des Verkaufsprozesses wurden über 160 potenzielle Investoren aus Europa angesprochen, um eine für die Verkäufer vorteilhafte Wettbewerbssituation zu schaffen, 14 indikative Angebote wurden abgegeben. Dieser Bieterprozess ermöglichte es den Verkäufern, sich auf die Bieter mit dem höchsten strategischen und persönlichen Fit zu konzentrieren. Außerdem führte er zu einem höheren Multiple als vorher angenommen, wodurch die finanziellen Erwartungen der Verkäufer übertroffen wurden.

Herr Dr. Jamshid Javdani bleibt geschäftsführender Gesellschafter und hat sich im Rahmen der Transaktion wiederum an der GFS-Gruppe rückbeteiligt, Herr Nikolaus Maier verbleibt als Prokurist in der Gesellschaft.

Verkäufer: GFS

1991 gegründet, unterstützt die GFS mit 145 Mitarbeitern in Radebeul bei Dresden und Unterschleißheim bei München private und gesetzliche Krankenkassen bei der Prüfung von Abrechnungen, insbesondere bei der Rezeptabrechnung von Apotheken. Dabei setzt die GFS auf eigene leistungsfähige digitale Prüfungssysteme, die eine hohe Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit aufweisen. Dadurch ist es möglich, diese Services auch großen Kunden anzubieten.

Käufer: Marondo

Marondo ist eine Beteiligungsgesellschaft für schnellwachsende, technologiefokussierte Unternehmen der nächsten Generation des Mittelstands in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Gesellschaft investiert im Rahmen von Mehrheits- und Minderheitstransaktionen in Unternehmen aus den klassischen deutschen Ingenieurdisziplinen. Dies umfasst die Industriesektoren Medizintechnik, Gesundheitstechnologien, Software & IT, Umwelttechnologien, Neue Materialien und Industrie 4.0.

INTERVIEW VERKÄUFER: Dr. Jamshid Javdani & Nikolaus Maier

Ehemalige Gesellschafter, jetzt Geschäftsführer und Prokurist GFS

„Uns war klar, dass wir die Komplexität eines Verkaufs nicht allein stemmen können. Mit Herrn Walther hatten wir bereits früher sehr gut zusammengearbeitet, daher war Walther Transaction auf der Pole Position."

GFS
INTELLIGENZ IM GESUNDHEITSWESEN

Welche Gründe haben zu dem Entschluss geführt, die GFS zu verkaufen?

Dem Schritt ging eine längere Diskussion voraus. Hauptgrund war, dass die nun ausgeschiedenen Gesellschafter, die die GFS über lange Jahre begleiteten, entschieden haben, aus Altersgründen den Platz freizumachen für einen neuen Investor, der frische Kräfte und ein neues Netzwerk einbringen kann. Und wir hatten seiner Zeit ein Gentleman Agreement getroffen, dass wir keinen Teilverkauf machen, sondern nur einen Verkauf der kompletten Anteile.

Wie schwer fiel Ihnen dieser Schritt emotional?

Emotional einfach ist so ein Schritt sicher nicht und die Entscheidung, ihn zu gehen, ist uns auch nicht leicht gefallen. Wir hatten mit den Alt-Gesellschaftern über 10 bis 15 Jahre sehr vertrauensvoll zusammengearbeitet. Nun galt es, sich von diesen zu verabschieden und sich auf einen neuen Partner einzulassen in der Hoffnung, dass die Zusammenarbeit genauso gut funktionieren wird. So ein Einschnitt bringt Unsicherheiten mit sich, auf die man sich einlassen muss.

Warum haben Sie sich für die Unterstützung durch eine M&A-Beratung entschieden?

Uns war von Anfang an klar, dass wir die Komplexität eines Verkaufsprozesses nicht selbst stemmen und auch nicht abschätzen können, welche Themen im Detail auf uns zukommen würden. Nur professionelle Unterstützung würde zu einem erfolgreichen, zufriedenstellenden Ergebnis führen - auch im Hinblick, auf die kurze Zeitspanne, die unsere Gesellschafter uns für den Verkauf vorgegeben hatten. Denn innerhalb von sechs Monaten sollte der Verkauf über die Bühne gegangen sein.

Warum fiel Ihre Wahl auf Walther Transaction?

Wir kennen Herrn Walther schon sehr lange und wir hatten auch in der Vergangenheit schon sehr gut und vertrauensvoll mit ihm zusammengearbeitet – sowohl auf der menschlichen als auch auf der Sachebene. Daher war klar: Wenn wir mit einer professionellen M&A-Beratung zusammenarbeiten, dann ist Walther Transaction auf der „Pole Position". Selbstverständlich galt es noch die Konditionen und Vertragsdetails zu klären, aber wir wurden uns in allen Punkten einig.

INTERVIEW VERKÄUFER: Dr. Jamshid Javdani & Nikolaus Maier

Ehemalige Gesellschafter, jetzt Geschäftsführer und Prokurist GFS

„Bei Marondo passte sowohl das Gesamtpaket als auch unser Bauchgefühl Durch deren Einstieg sehen wir gute Chancen auf stabiles, nachhaltiges Wachstum."

GFS
INTELLIGENZ IM GESUNDHEITSWESEN

Welche Kriterien waren Ihnen bei der Suche nach einem Investor wichtig?

Wichtig war uns beiden - die wir weiterhin im Unternehmen aktiv sind - neben dem Verkaufserlös vor allem das Mindset des neuen Investors. Kann er unsere Ideen mittragen, akzeptiert er die Abläufe der GFS, wie langfristig plant er sein Engagement? Diese Dinge wollten wir im Vorfeld geklärt haben, damit wir zukünftig nicht mehr mit dem neuen Investor als mit unserer eigentlichen Arbeit beschäftigt sein würden. Wir wollten sicher sein, dass die Zusammenarbeit genauso reibungslos läuft wie mit den Alt-gesellschaftern.

Welche Chancen sehen Sie für die GFS durch den Einstieg von Marondo?

Marondo hat neben der GFS andere Unternehmen aus unserer Branche im Portfolio. Dadurch erhoffen wir uns neue Netzwerke und Ideen für weitere Verbesserungen. Dadurch sehen wir gute Chancen auf neue Zukäufe und damit auch für stabiles, nachhaltiges Wachstum.

Worin sahen Sie die größten Herausforderungen bei der Investorensuche? Warum wurde es Marondo?

Herausfordernd war vor allem die Frage, wer „menschlich" am besten zu uns passt. Denn alle Investoren, mit denen wir sprachen, betonten, dass sie Sparringspartner sein und beim Netzwerkaufbau helfen wollen. Ab einem gewissen Punkt haben wir uns dann auf unser Bauchgefühl verlassen, um zu einer Entscheidung zu kommen. Bei Marondo passte beides: Das Gesamtpaket, das sie anboten, und unser Bauchgefühl.

Wie zufrieden waren Sie mit der Begleitung des Verkaufsprozesses durch Walther Transaction ?

Wir waren sehr zufrieden, vor allem mit der Steuerung und Organisation des Prozesses sowie der Kommunikation! Natürlich lastete während des Verkaufsprozesses ein großer Druck auf uns, denn parallel lief das Tagesgeschäft weiter und irgendwann spielten auch die Nerven eine Rolle. Aber dank Walther Transaction konnten wir nahezu alle unsere Ziele realisieren und empfehlen deren Arbeit daher gerne weiter!

Wesentliche Entwicklungsschritte der GFS

Ein entscheidender Schritt in der Erfolgsgeschichte des Unternehmens war die Installation von GFS Online. Dahinter steckte die Strategie, dass mittels der gleichen Datenbank, auf die externe Kunden und die internen Mitarbeiter gleichermaßen zugreifen können, sowohl Outsourcing als auch Outtasking angeboten werden kann. Die notwendigen Tools und Module entwickelte die GFS mit seinem eigenen Team. Dadurch ist es gelungen, gemeinsam mit allen Usern die Dunkelverarbeitungsquote zu verbessern und die Prozesse beständig zu optimieren.

Daneben war der Umzug 2014 von Dresden nach Radebeul in neue Räumlichkeiten, die genau auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten waren, ein richtiger und wichtiger Entwicklungsschritt.

INTERVIEW ZUKÄUFER: Dr. Christopher Höfener

Partner & Co-Founder Marondo Capital GmbH

„Wir mussten sowohl GFS als auch Walther Transaction davon überzeugen, dass wir der genau passende Partner sind. Denn auch andere Investoren hatten das große Potenzial des Unternehmens erkannt."

MARONDO

Warum passt die GFS in Ihr Portfolio?

Die GFS ist ein gut geführtes Unternehmen, das auf einem sehr stabilen, gesunden Fundament aufgebaut ist und über technologische Alleinstellungsmerkmale verfügt. Aufgrund dieser Voraussetzungen sahen wir große Potenziale auf weiteres Wachstum, und zwar sowohl organisch als auch durch weitere Add-on Zukäufe.

Wir legen bei unseren Investments genau darauf wert: Die Unternehmen brauchen einen USP, der uns überzeugt und der Möglichkeiten aufzeigt, dass wir gemeinsam das Unternehmen auf die nächste Stufe der Weiterentwicklung bringen können.

Welche Pläne wollen Sie gemeinsam mit dem Management der GFS verwirklichen?

Hauptziel ist es, dam Unternehmen zu weiterem Wachstum zu verhelfen und das erfolgreiche Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Mit Hilfe moderner Ansätze, in diesem Fall künstliche Intelligenz, wollen wir den Kunden noch besseren Service bieten.

Was war der Hauptgrund Ihres Investments in die GFS?

Neben den bereits angesprochenen technologischen Voraussetzungen war es insbesondere das kompetente Management, das das Unternehmen erfolgreich führt, sowie die hohe Kundenzufriedenheit, die uns überzeugt haben.

Was waren die wesentlichen Herausforderungen beim Investment in die GFS?

Nicht nur wir hatten die Potenziale des Unternehmens erkannt, sondern auch noch eine Reihe von anderen Interessenten. Wir mussten daher das Management, die Gesellschafter und Walther Transaction davon überzeugen, dass wir der genau passende Partner für die GFS sind. Umso mehr freut es uns, dass uns das letztendlich gelungen ist.

Wie war aus Ihrer Sicht die Zusammenarbeit mit Walther Transaction ?

Die Zusammenarbeit verlief durchwegs positiv. Mark Walther und sein Team haben den gesamten Prozess sehr professionell gemanagt. Es war nicht ganz einfach, die unterschiedlichen Interessen der Verkäufer zu bündeln, aber dank Walther Transaction ist dies schließlich gelungen. Auch uns als Zukäufer saßen sie sehr beharrlich „im Nacken", was aber als Berater der Verkäuferseite auch ihre Aufgabe ist.

Wie zufrieden sind Sie mit der Investition in die GFS?

Wir sind sehr zufrieden! Das Investment erfüllt alle geweckten Erwartungen und wir sind sehr zuversichtlich, was die weitere Entwicklung angeht.

INTERVIEW BERATER: MARK WALTHER

Geschäftsführender Partner Walther Transaction GmbH

„Unser Bieterprozess, der vom Wettbewerb nur beim Verkauf großer Unternehmen angewendet wird, war sehr gut geeignet, um für die GFS viele Angebote von Interessenten zu bekommen."

Herr Walther, welche Ausgangssituation fanden Sie vor?

Ich wurde von Herrn Dr. Javdani, den ich seit vielen Jahren kenne und schätze, kontaktiert. Die meisten Gesellschafter der GFS wollten nach langjährigem Engagement ihren Ruhestand genießen und als Gesellschafter ausscheiden. Andererseits wollte Herr Dr. Jamshid Javdani zusammen mit Herrn Nikolaus Maier die GFS weiter entwickeln und die Chancen der Zukunft nutzen. Wir vereinbarten dann mit allen Gesellschaften ein Bieterverfahren, um innerhalb von vier Monaten nach Start möglichst viele relevante Kauf-Angebote zu bekommen, damit die Gesellschafter auswählen können, welches dieser Angebote ihre jeweiligen Ziele am besten erfüllt.

Was war das besondere an diesem Verkaufsprozess?

Aufgrund der Covid-Krise waren die Verkäufer unschlüssig, ob der Mai 2020 ein guter Zeitpunkt sein würde, um in einen Verkaufsprozess zu starten. Unsere These war, dass aufgrund weniger Investitionsmöglichkeiten für die Käufer im Markt und des resilienten Geschäftsmodells der GFS der Zeitpunkt sehr gut war. Im Verkaufsprozess bestätigte sich das überproportional hohe Interesse der Kandidaten.

Was sind Ihre wesentlichen Lerneffekte aus diesem Projekt?

Dass unser Bieterprozess, der von unseren Wettbewerbern nur beim Verkauf von großen Unternehmen angewendet wird, sehr gut geeignet war, um klare Angebote von Interessenten zu bekommen. Auf Basis dieser Angebote und der transparenten Darstellung im Gesellschafterkreis konnten die teilweise unterschiedlichen Interessen der Gesellschafter sehr gut bedient werden. Weiterhin gab es eine kreative Lösung zum Verkauf der sich im Besitz der GFS befindlichen Betriebsimmobilie. Deren Verkauf war für die Gesellschafter eine Voraussetzung für die Zustimmung zum Gesamtpaket.

Walther | Transaction.

HABEN AUCH SIE EIN THEMA, BEI DEM WIR SIE UNTERSTÜTZEN KÖNNEN?

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!

Walther Transaction GmbH

Wehrlestraße 13, D-81679 München
+49 89 2302 141 20
walther@walther-transaction.com
www.walther-transaction.com

© Copyright Walther Transaction GmbH 2021