

Es gibt Themen, bei denen auch der kommunikativste Mittelständler ehern schweigt, bevor er sie von sich aus anspricht. Ungeklärte Nachfolgeregelungen und aus eigener Kraft nicht zu finanzierende Expansionsbestrebungen stehen ganz oben auf der Liste. Deshalb hat sich die MAYLAND AG unter anderem auf diese beiden Problemfelder spezialisiert.

MAYLAND AG

Eskorte in die Zukunft

Eine Transaktion in familiengeführten Unternehmen gleicht manches Mal einer emotionalen Achterbahnfahrt. „Man muss sich ganz auf die Gefühlslagen des Mandanten einstellen, ohne dabei den Blick für die Realitäten zu verlieren“, beschreibt Matthias Just solche Situationen, mit denen er allerdings sehr gut umzugehen versteht. Die MAYLAND AG, deren Vorstand und Gesellschafter er ist, ist seit mittlerweile fast zehn Jahren ein gefragter Partner des Mittelstands. Die von ihm und seinem Team durchgeführten Projekte zur Zukunftssicherung und Wachstumsförderung dauern bis zum erfolgreichen Abschluss ca. sechs Monate. „Unsere Mandanten führen erfolgreiche Unternehmen mit mehr als 20 Millionen Euro Umsatz“, konkretisiert der AG-Vorstand.

Den passenden Partner finden

Matthias Just ist Experte für Mergers & Acquisitions (M&A) im familiengeführten Mittelstand. Mit seinen erfolgreichen Transaktionen steht er nur selten im Blickpunkt der Öffentlichkeit, weil sein Geschäft höchste Diskretion verlangt. „Wir arbeiten mit Unternehmern zusammen, die ihr Lebenswerk abgeben – und das möglichst ohne großes Aufsehen“, erklärt der Bankkaufmann und Jurist. Die Kunst ist es, während des Transaktionsprozesses die unterschiedlichen Vorstellungen und Erwartungen beider Parteien zu harmonisieren und eine optimale Verhandlungslösung herbeizuführen. Dabei gelingt es dem Team auch, ganz unterschiedliche Unternehmenskulturen zusammen zu führen.

Grundlage einer guten Performance

Konkret betreut die MAYLAND AG derzeit Unternehmen aus der Automobilzulieferer-, Elektro-,

Möbel-, Flugzeug- und chemischen Industrie sowie große Einzelhändler, Verlage und Software-Firmen aus Deutschland und den Nachbarländern vor allem in den Themenfeldern Nachfolge, Wachstumskapital, Unternehmensverkauf und Management-Buy-Out (MBO). Um in allen Fällen einen passenden Käufer oder Kapitalgeber identifizieren zu können, pflegt Matthias Just umfangreiche Kontakte. Die am Düsseldorfer Rathausufer residierende Gesellschaft hat zehn nationale Partner in allen Teilen der Republik und kooperiert mit renommierten Wirtschaftsprüfern, Anwaltskanzleien und Steuerberater-Sozietäten. Gleichzeitig ist die MAYLAND AG Mitglied von Worldwide M&A, einem internationalen Verband von Beratern mit bester Reputation. „Bei grenzüberschreitenden Transaktionen operieren wir im Netzwerk, um uns den Zugang zu den Entscheidern im Ausland zu sichern“, ergänzt Just.

Erfolg ist, wenn das Ergebnis stimmt

„Wir wecken keine Erwartungen, sondern erreichen unsere gesteckten Ziele“, verspricht der MAYLAND-Chef selbstbewusst, weil er bei seinen Projekten mit einer Erfolgsquote von überzeugenden 98 Prozent aufwarten kann. Wie er das schafft? „Wir eliminieren schon im Vorfeld einer Transaktion konsequent alle potentiellen Risiken“, sagt Just. Bei der MAYLAND AG werde stets mit offenen Karten gespielt, und letztlich sei nur der erfolgreiche Vertragsabschluss entscheidend. So wie etwa beim aktuellen Projekt mit dem Decknamen „Cleveland“. Weil das Geschäft in „trockenen Tüchern“ ist, darf der erfahrene M&A-Spezialist Just nach Rücksprache mehr verraten. „Die CS Consulting AG aus Hannover ist ein IT-Entwickler und Systemintegrator für die Geschäftsprozesse von Finanzdienstleistern. Um am Konsolidierungsprozess der Branche teilhaben zu

können, benötigten die Inhaber Berndt Blumenthal und Dr. Jochen Böhnke Wachstumskapital für ihr Unternehmen“, berichtet Matthias Just. Nach eingehender Beratung organisierte der Düsseldorfer M&A-Berater den Einstieg der LRP Capital aus Mainz. Die hundertprozentige Tochter der Landesbank Rheinland-Pfalz unterstützt mit frischem Kapital die Wachstumspläne des norddeutschen Marktführers, der bis 2010 seinen Umsatz auf 50 Millionen Euro steigern und entsprechend seine Mitarbeiterzahl auf 500 verdoppeln will. Besser kann eine Begleitung in die Zukunft wirklich kaum sein. ▲

MAYLAND AG

Rathausufer 23, 40213 Düsseldorf

Tel.: 0211/82 82 82 4-0

Fax: 0211/82 82 82 4-44

matthias.just@mayland.de, www.mayland.de



Erfolgreiche Partner. Matthias Just, Vorstand, und Bernhard Schäfer, Partner, beide MAYLAND AG, mit Dr. Jochen Böhnke (m.), Vorstand CS Consulting AG