

## Nachfolge aber wie: Rollen als Unternehmer. **Verkauf der Lamineries Matthey SA**

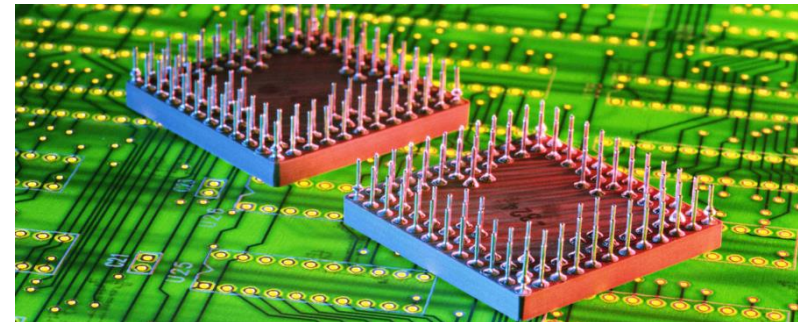


Jürg Haefeli, Lamineries Matthey SA

## Lamineries Matthey S.A. in Kürze

- Weltweiter Anbieter und Marktführer für kaltgewalzte sehr dünne Präzisionsbänder für die Uhren-, Elektronik-, Automobil-, Mess-Sensorik- und Medizinindustrie
- LMSA ist heute ein Business Unit der Notz Metall AG

### Typische Anwendungen



## Langfristige Planung durch den Eigentümer Edouard Matthey

2001:

- Eigentümer Edouard Matthey zieht sich mit 65 aus dem operativen Geschäft zurück und konzentriert sich auf das VR Präsidium.
- Der neue CEO, Jürg Haefeli wird mit 10% am Unternehmen beteiligt.

In den kommenden Jahren wächst das Unternehmen, werden die Unternehmensprozesse professionalisiert und wird das Personal aufgebaut.

2014:

- Das Unternehmen ist auf den höchsten Umsatz in seiner Geschichte gewachsen und erwirtschaftet eine EBITDA Marge von 16,8 %.

2015:

- Es zeigt sich, dass kein Familienmitglied in die Fusstapfen von Edouard Matthey treten will und er beschliesst das Projekt «Verkauf» zu starten. Da Herr Haefeli auch bereits 60 Jahre alt ist, kommt nur eine externe Lösung in Frage.

## Projekt “Verkauf” (1)

### **Finden eines M&A Beraters als Projektleiter und Verantwortlicher für den Prozess.**

Gründe für die Wahl von A. Vaccani & Partners (AVP)

- Partner sind alle ehemalige Geschäftsführer mit technischem Hintergrund.
- KMU gerechtes pragmatisches Vorgehen.
- AVP wirkten bezüglich unserer Fragen sehr kompetent.
- AVP waren sehr klar und offen bezüglich der Herausforderungen, die der Verkaufsprozess mit sich bringt.
- Fairer Preis, der stark vom Erfolg abhängt und an das Erreichen eines Zielpreises gebunden ist.

## Projekt “Verkauf” (2)

### Ausgangslage

- Sehr gutes Resultat 2014.
- Sich änderndes Marktumfeld im Jahr 2015, grosse Abhängigkeit von der Schweizer Uhrenindustrie.
- Die Eigentümer wollen 100% der Aktien verkaufen.
- Betriebsnotwendige Immobilien als Teil des Verkaufs. Altlasten in einem Teil der Fabrik.
- Festlegung eines Zielpreises.

## Projektplan

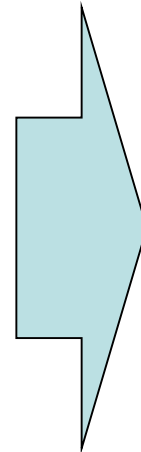
### Der erste Projektplan basierte auf folgenden Milestones

- Oktober bis November 2015
  - Kick Off Meeting und erarbeiten der Unternehmens-Dokumentation: Teaser und Informations-Memorandum.
  - Leadliste möglicher Interessenten: Industrielle Käufer und spezialisierte Private Equity Firmen.
- Februar 2016
  - Unverbindliche Angebote.
  - Managementgespräche.
- März 2016
  - Überarbeitete unverbindliche Angebote.
- April 2016
  - Due Diligence mit ausgewählten Interessenten.
- Ende Juni 2016
  - Closing.

## Projektverlauf

**Im Juni 2016 zeigte sich, dass die unverbindlichen Angebote nicht den Vorstellungen der Eigentümer entsprachen.**

- Das verschlechterte Marktumfeld im Jahr 2015 (Freigabe des Frankenkurses im Januar) führte zu einem unbefriedigenden Resultat 2015.
- Der Geschäftsgang 2016 war schleppend.
- Die Bewertung der Liegenschaften lagen wesentlich unterhalb der unabhängigen Schätzungen und den Vorstellungen der Eigentümer



Die Angebotspreise lagen durchwegs unterhalb der Zielvorstellungen der Eigentümer.

**Gemeinsam mit den Eigentümern wurde der Beschluss gefasst, den Projektverlauf zu verlangsamen, da sich zeigte, dass sich die Aussichten für 2017 verbessern werden.**

## Projektverlauf (2)

### **Zweites Halbjahr 2016**

- Juli bis Dezember 2016 wurde genutzt, um mit ausgewählten industriellen Interessenten in Kontakt zu bleiben und sie über die Entwicklungen bei Matthey auf dem Laufenden zu halten.
- Um den Wert der Liegenschaften zu steigern, wurde entschieden, einen Asset Deal für das operative Geschäft in Betracht zu ziehen und wurden entsprechende Vorbereitungen, inklusive des Entwurfs eines etwaigen Mietvertrags getroffen.

**Dies führte zu intensiven Gesprächen mit einem Wunschkäufer und zum unverbindlichen Angebot eines Asset Deals und eines entsprechenden langfristigen Mietvertrags im März 2017.**



## Projektverlauf (3)

### Erfolgreicher Abschluss

- März 2017
  - Das Angebot des Wunschkäufers, inklusive der Bewertung des langfristigen Mietvertrags übertrifft den Zielpreis der Eigentümer.
- April 2017
  - Auf der Basis des Angebots wird eine 60 tägige Exklusivität bis Ende Juni vereinbart.
- Mai 2017
  - Due Diligence.
- 30. Juni 2017
  - Vertragsunterzeichnung.
- 20. Juli 2017
  - Closing.

#### **Lamineries MATTHEY SA**

(Neuveville, Switzerland)

a third-generation family-owned and family-run market leader in cold-rolled precision strips and foils

sells the operative business as part of its succession plan to

#### **Notz Metall AG**

(Brügg, Switzerland)

a fourth-generation family-owned company active in stainless steel trading and warehousing activities

AVP led the sales process and supported the transaction as exclusive M&A advisors

## Zusammenfassung

- Die Veränderungen am Markt nach dem Start des Projektes waren der Grund, dass das Projekt länger als geplant dauerte.
- Wir hatten sehr viele Interessenten: industrielle Unternehmen und Private Equity Firmen. Für alle hatten die Liegenschaften nicht den erwarteten Wert.
- Zum Schluss kam mit Notz Metall die Firma zum Zug, die bereits in der ersten Runde grosses Interesse hatte.
- Ausschlaggebend war, dass wir den unternehmerischen Teil von den Liegenschaften trennten. Dadurch wurden die Interessen des Käufers berücksichtigt und konnte letztlich der Wunsch des Eigentümers nach kontinuierlichen Einnahmen durch den Mietertrag erfüllt werden.
- Der Zielpreis wurde übertroffen.
- Notz Metall erwies sich als umsichtiger Käufer:
  - Gut vorbereitete Übernahme mit klaren und konsequenten Plänen für die Phase nach dem Kauf.
  - Der Name und der Standort blieben erhalten.
  - Der CEO, Jürg Haefeli übernahm die Leitung der neu geschaffenen Division Industrie der Notz Metall, was auch gegenüber den Matthey Mitarbeitern ein starkes Signal war.
  - Finanzielle Beteiligung des Managements der Matthey SA.