

Unternehmensfinanzierung

Hand in Hand

Die Mainzer Volksbank begleitet gemeinsam mit der DZ Bank und der R+V den Wachstumsschritt ihres langjährigen Kunden Karrié – ein Musterbeispiel erfolgreicher Zusammenarbeit und genossenschaftlicher Stärke.

Oliver John und Monika Pubantz

„**M**ainzer Baufirma wird Branchenriese“ titelte die Allgemeine Zeitung, „Karrié wächst mit Implenia“ die Immobilienzeitung und das Baumagazin bescheinigt der Karrié Bau GmbH & Co. KG mit dem Kauf der Implenia Instandsetzung GmbH zu einem „führenden Unternehmen für Bauwerkserhaltung in Deutschland“ zu werden.

Die zahlreichen Medienberichte konnten es kaum treffender zum Ausdruck bringen: Durch die Übernahme der Implenia Instandsetzung sichert sich das Mainzer Unternehmen Karrié eine hervorragende Marktposition als großer

deutscher Player für Bauwerkserhaltung und die Poleposition für das weitere Wachstum im Bereich Instandsetzung. Nachdem die Übernahme mittlerweile formal vollzogen wurde, startet nun der eigentliche Integrationsprozess auf allen Ebenen des Unternehmens.

Ein großer Schritt nach vorn

Dieser Aufstieg in die erste Liga erfolgte scheinbar über Nacht. Entscheidend für die erfolgreiche Akquisition waren jedoch gleich mehrere, auch langfristig wirksame Faktoren, wie die strukturierte Vorbereitung der Transaktion und die intensive Zusammenarbeit des Unternehmens mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe.

Das Geschäft der Bauwerkserhaltung kennt die Karrié-Unternehmensgruppe seit 1982, seit seiner Gründung als inhabergeführtes mittelständisches Familienunternehmen mit operativem Schwerpunkt im Rhein-Main-Gebiet. Das dynamische Wachstum des Unternehmens mit den heutigen Geschäftsbereichen Hochbau, Bauwerkserhaltung und Gussasphalt ist eng mit Peter Karrié verbunden: Allein in den vergangenen fünf Jahren hat sich der Um-

satz mehr als verdoppelt. Ständiger Begleiter ist bereits in der zweiten Unternehmergegeneration die Mainzer Volksbank.

Peter Karrié übernahm das Unternehmen im Jahr 2005 von seinem Vater Hermann. Vor der Akquisition von Implenia zählte der 47-jährige Inhaber 152 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in seinem Unternehmen an einem einzigen Standort. Nach der Transaktion kommt er auf über 350 Mitarbeiter. Fortan kann Karrié mit sechs Standorten in Mainz, München, Stuttgart, Hamburg, Herten und Erfurt bundesweit Kunden aus dem privaten und öffentlichen Bereich optimal betreuen.

Wachstumsbremse gelöst

Zu den größten Wachstumshemmnissen im Geschäftsfeld Bauwerkserhaltung gehörte bislang die Gewinnung von Fachkräften. Durch den Zukauf der Implenia, deren Mitarbeiter und Führungskräfte komplett übernommen wurden, hat die Unternehmensgruppe dieses Problem auf einen Schlag gelöst.

Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum: Aufgrund des größer werdenden Bestands an Wohnanlagen und Parkbauten nimmt der Bedarf an Instandsetzungs- und



Oliver John ist Leiter Unternehmenskunden bei der Mainzer Volksbank eG.
E-Mail: oliver.john@mvb.de



Monika Pubantz ist Abteilungsleiterin Firmenkundenbetreuung Mittelstand Rheinland-Pfalz/Saarland bei der DZ Bank.
E-Mail: monika.pubantz@dzbank.de



Sanierungsarbeiten weiter zu. Hinzu kommt nach Einschätzung von Peter Karrié der hohe Sanierungsbedarf im Bereich der öffentlichen Infrastruktur von Schulgebäuden bis hin zu Brücken. Mit dem Erwerb hat das Unternehmen nun auch die richtige Größe für weiteren Erfolg. Und der Erhalt von Bauwerken hat für den Inhaber auch ein ganz persönliches Motiv: Er ist für Karrié ein wichtiger Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit.

MVB-Vorstand Herbert Kohlberg gehörte schon bei früheren Entwicklungsschritten des Unternehmens zu den vertrauten Begleitern und war auch dieses Mal wichtiger Gesprächspartner für Karriés strategische Pläne in Richtung Expansion.

Dass die Mainzer Volksbank an allen entscheidenden Weichenstellungen des wachsenden Unternehmens beteiligt war, war vor allem drei Faktoren zu verdanken: der Nähe zum Kunden, der Kontinuität in der Beratung und dem Wissen seitens des Kunden um die Kompetenz der Hausbank und ihrer Spezialisten innerhalb der genossenschaftlichen FinanzGruppe.

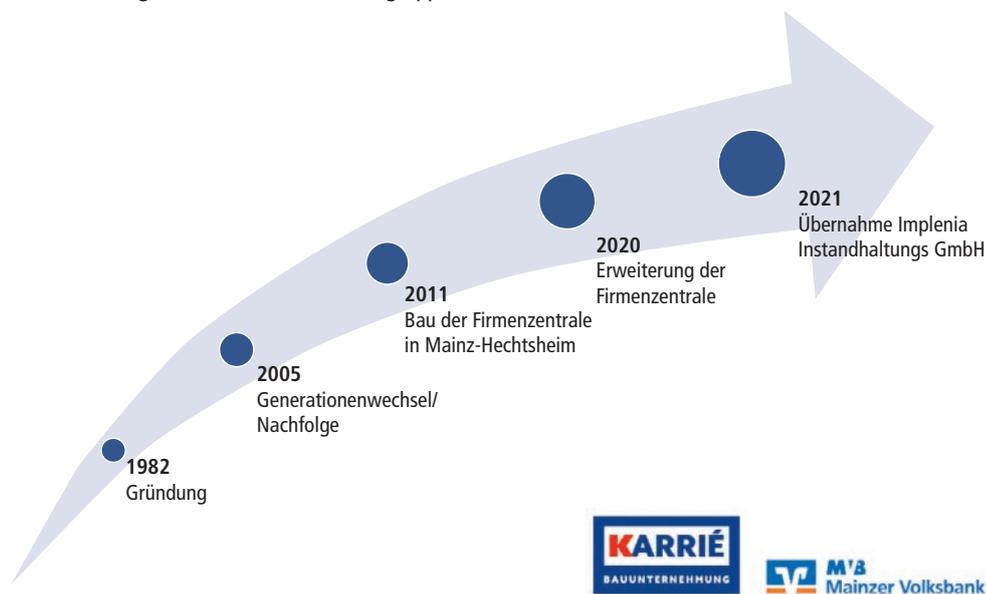
Dieses Wissen basierte auf eigener Erfahrung, denn die DZ Bank war für den Kunden ein bekannter Partner. Eingeführt durch die Mainzer Volksbank pflegte sie seit dem Jahr 2014 eine eigene Kundenbeziehung bei mehreren Projekten in Form von Risikounterbeteiligungen bei der Mainzer Volksbank und der Bereitstel-

lung einer Betriebsmittellinie. In den vergangenen Jahren hatten die Autoren viele gemeinsame Termine mit Karrié. Damit gab es auf Seiten beider Häuser eine gute Basis für anstehende Kreditentscheidungen.

Präferierter Konsortialpartner

Nachdem Anfang des Jahres die strategischen Ziele von Karrié gemeinsam mit der Mainzer Volksbank besprochen waren und der Unterstützungsbedarf definiert war, kam die DZ Bank als Partner für das Konsortialgeschäft hinzu. Das Tandem war für die geplante Transaktion somit gesetzt. Auch hier gehörten Kontinuität, eine gute gemeinschaftliche Betreuung des Unternehmens und die

Gemeinsamer Weg der Karrié-Unternehmensgruppe mit der Mainzer Volksbank



bereits mehrfach unter Beweis gestellte Kompetenz zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Ein erster gemeinsamer Termin – wie auch alle weiteren Termine – fanden aufgrund des größeren Personenkreises aus Praktikabilitätsgründen und coronabedingt größtenteils rein virtuell statt. Dieses Vorgehen beschleunigte den stringent ge-

managten Prozess zusätzlich. Das ausgemachte Ziel der Akquisition der Implenia stand bereits beim strategischen Vorgespräch mit der Mainzer Volksbank fest. Nun ging es gemeinsam mit den Spezialisten der DZ Bank aus den Bereichen „Strukturierte Finanzierung“ und „Kredit“ in die Analyse der Rahmenbedingungen, der Umsetzbarkeit des Vorha-

Alexander Seidel, R+V Direktionsbevollmächtigter im Bereich Banken/Kredit, Oliver John, Gerd Franke, Prokurist Karrié, Peter Karrié, Geschäftsführer Karrié, Dirk Spangenberg, Abteilungsleiter, Strukturierte Finanzierung DZ Bank und Monika Pubantz (von links)



bens und die weitere Planung des Akquisitionsprozesses.

Ein eingespieltes Team

Der Verkäufer des Zielunternehmens hatte einen M&A-Berater beauftragt, der innerhalb des Prozesses strikte Meilensteine auf dem Weg zur Akquisition der Implenia vorgab. Diese umfassten unter anderem Fristen zur Abgabe des Kaufangebots durch Karrié, Interessensbekundungen zur Finanzierung des Kaufpreises seitens der Banken, die Vorlage einer Kreditzusage sowie die Unterzeichnung von Kauf- und Kreditvertragsdokumentation.

Beide Banken hatten sich bereits kurz nach Ansprache durch Karrié darauf verständigt, diese extern festgesetzten Fristen nach Vorliegen aller hierfür erforderlichen Unterlagen und Informationen unbedingt einzuhalten, um einen erfolgreichen Abschluss durch ihren Kunden sicherzustellen. Peter Karrié und der Finanzchef des Unternehmens erhielten zudem einen umfangreichen Fragenkatalog von der Mainzer Volksbank mit dem Ziel, weitere Eckdaten zu fixieren.

In der Folge ging es Schlag auf Schlag: Drei Tage nach der ersten gemeinsamen Onlinekonferenz erfolgte der nächste Termin in kleinerer Runde: Hier ging es um die grundsätzliche Finanzierungsstruktur, bei der die Kaufpreisfinanzierung, die Betriebsmittellinie und der Avalrahmen besprochen wurden.

Die DZ-Bank-Spezialisten aus dem Bereich „Strukturierte Finanzierung“ übernahmen in dieser Phase gemeinsam mit der Mainzer Volksbank einen wichtigen Part in der Verhandlung mit dem Kunden. Ziel war es, eine Kreditvertragsdokumentation zu finden, die einerseits Karrié weiteres Wachstum und die Integra-

tion des Zielunternehmens Implenia ermöglichte.

Andererseits konnte eine Finanzierungsstruktur entwickelt werden, die für alle beteiligten Finanzierer langfristig tragbar ist. Damit stand die geplante Unternehmenstransaktion am Ende auf einem soliden Fundament.

Ein weiterer Trumpf

Im Laufe des Transaktionsprozesses kam noch ein weiterer wichtiger Partner aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe ins Spiel: die R+V Versicherung. Es folgten gemeinsame virtuelle Termine, in denen der Gesamtbedarf im Bereich Versicherungen in den Fokus trat. Entscheidend hierbei war es, dass die umfassende Analyse der mehr als 350 Bürgschaften rechtzeitig in den Gesamtpro-

zess aufgenommen wurde. Gerade im Bereich Bauwerkserhaltung ist der Prozess insofern von hoher Komplexität geprägt, als die entsprechenden Bürgschaften nur in Einzelablösung übernommen werden können.

Die Herausforderung, die mehr als 350 Bürgschaften der Zielgesellschaft zu analysieren und innerhalb kürzester Zeit in einen koordinierten Gesamtprozess zu integrieren, wurde seitens der R+V-Spezialisten dank ihrer fundierten Expertise im Kompositbereich und im Bürgschaftsmanagement gelöst.

Im Ergebnis wurde der vollständige Sachversicherungsbedarf der Zielgesellschaft zur R+V übertragen. Zudem wurde der Bürgschaftsbedarf der Zielgesellschaft über die R+V Kautionsversicherung gedeckt.

Paradebeispiel

Die Akquisition der Implenia ist eine Transaktion, die nicht alltäglich ist. Und doch hat sie das Potenzial, als ein Paradebeispiel für die genossenschaftlichen Stärken zu dienen. Das Leistungsspektrum der genossenschaftlichen FinanzGruppe zu kennen, die richtigen Spezialisten an einen Tisch zu bringen und sich beim Kunden ziel führend zu positionieren, hat sich dabei als Schlüsselfaktor erwiesen.

Alle Beteiligten aus der FinanzGruppe haben ihre Expertise eingebracht und erfolgreich zusammengearbeitet. Für den Kunden Karrié bedeutet das eine richtungweisende Erweiterung seiner Möglichkeiten und die Gewissheit, für zukünftige Projekte jederzeit auf gute Partner zurückgreifen zu können. BI

**Lösung gesucht –
Filiale gefunden**

// Store Visits

**Lokales Online-Marketing bringt
Kunden schnell in Ihre Filiale**

**Fast jede Kundenreise beginnt
zwischen mit einer digitalen Infor-
mationssuche.**

Professionalisieren Sie mit unserer Hilfe Ihre digitale Vermarktung und unterstützen Sie Ihren stationären Vertrieb mit Filialkontakten. Zum Beispiel mit Google Store Visit Kampagnen, mit denen Nutzer gezielt in die nächste Filiale geführt werden. So können Sie den RoPo-Effekt nicht nur nachweisen, sondern gezielt mehr Beratungskontakte für Ihren Vertrieb vor Ort generieren.

www.vr-networld.de