

Vantage Leuna GmbH: Aus Sachsen-Anhalt in die Welt

Vom Buyout bis zum erfolgreichen Verkauf

Leuna in Sachsen-Anhalt ist ein Chemiestandort mit langer Tradition. Alles begann 1916 mit der Produktion von Ammoniak. Vieles hat sich seither gewandelt, doch chemische Erzeugnisse werden dort noch immer in großem Maßstab hergestellt.

Ein breites Spektrum an Chemieprodukten bietet hier die Vantage Leuna GmbH, deren Ursprünge im VEB Leuna-Werke der DDR liegen. Im Laufe der letzten 25 Jahren änderten sich Besitzverhältnisse und Unternehmensleitung. So ist die Leuna-Tenside GmbH Mitte der 1990er-Jahre durch einen Management Buyout aus den Leuna-Werken herausgelöst worden. Sie entwickelte sich sowohl zu einem flexiblen Nischenanbieter für Standardprodukte als auch zu einem Hersteller von Spezialerzeugnissen wie Tensiden. Diese sind Bestandteil bei der Produktion von Gebrauchsgütern wie Reinigungs- und Waschmitteln sowie Personal Care-Produkten.

Attraktiv für die Nachfolge

Nach 20 Jahren stand die Nachfolgeregelung an, bei welcher erstmals Investoren ins Spiel kamen. Die Wahl fiel auf die Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner, die eine Reihe von Aufgaben zu bewältigen hatte. Geschäftsführer Christian Futterlieb erklärt den Einstieg so: „Es kamen mehrere Faktoren zusammen. Wir waren von Anfang an begeistert, sowohl von dem Unternehmen und den handelnden Personen an sich als auch von der hervorragenden Infrastruktur des Chemieparks in Leuna.“



Christian Futterlieb,
VR Equitypartner

Schnell sei klar geworden, dass die Mitarbeiter von Leuna Tenside über ein tief greifendes Produkt- und Verfahrens-Know-how und eine hervorragende Reputation bei den Kunden verfügen. Darüber hinaus habe eine starke Diversifizierung der Kunden-

und Absatzbranchenstruktur bestanden, vor allem aus den Bereichen Kosmetik, Schmierstoffe und Textil. „Neben dem spezifischen Marktwachstum sind das alles Faktoren, die auf ein gutes Chancen-Risiko-Verhältnis hinweisen und das Unternehmen somit für einen Mittelstandsfinanzier wie VR Equitypartner interessant machen“, so Futterlieb.

Kompletter Verkauf

Anlass für die erste Kontaktaufnahme durch den geschäftsführenden Gesellschafter sei die Unternehmensnachfolge gewesen, die es zu planen und umzusetzen galt. „Das ist ein Spezialgebiet von VR Equitypartner, auf dem wir uns aufgrund unserer umfassenden Erfahrung sehr sicher fühlen“, unterstreicht er. Hier



Foto: © Vantage Leuna GmbH

haben sich schnell eine gemeinsame unternehmerische Sichtweise offenbart und eine starke Vertrauensbasis zum Altgesellschafter aufgebaut – Bausteine, die für ein solches Projekt notwendig seien. Da eine familieninterne Nachfolgelösung nicht infrage kam, strebte der Hauptgesellschafter den kompletten Verkauf an, und VR Equitypartner hat gemeinsam mit einem weiteren Mittelstandsinvestor 100% der Gesellschaftsanteile übernommen.

Branchenerfahrener Nachfolger



Dr. Steve Döring,
Vantage Leuna
(2015-2018)

Für den Beteiligungszeitraum von VR Equitypartner ab 2015 kann Geschäftsführer Futterlieb auf eine starke Entwicklung sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis verweisen. Ein wesentlicher Erfolg sei die Umsetzung der Unternehmensnachfolge gewesen. Gemeinsam mit dem geschäftsführenden Altgesellschafter habe man mit Dr. Steve Döring einen branchenerfahrenen Nachfolger gefunden. Anschließend wechselte der Altgesellschafter in den neu aufgesetzten Unternehmerbeirat. „Weitere Aufgaben

waren dann vor allem die Strukturierung der Unternehmensentwicklung, der Aufbau der zweiten Führungsebene sowie eines ausführlichen Reporting und Controlling“, beschreibt Futterlieb das Vorgehen. Dabei sei die Zusammenarbeit mit dem neuen Geschäftsführer ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor gewesen.

Effizient bis zum Marktführer

Auch Döring bilanziert: „Mit VR Equitypartner konnten wir die Nachfolge und den Übergang vom Gründer und bisherigen Eigentümer zum neuen Managementteam erfolgreich umsetzen.“ Dabei habe sich Leuna-Tenside schrittweise von einem eigentümerzentrierten Unternehmen zu einer professionellen Organisation entwickelt, die von Investoren durch die Aufstellung und Einführung eines nachhaltigen Wertschöpfungsplans unterstützt wird. Bestandteile dieser Transformation waren neben einer Professionalisierung der Unternehmensorganisation und der Entwicklung proaktiver Marketing- und Verkaufsaktivitäten in den Kernmärkten auch die stufenweise Einführung von effizienten Management-Berichtssystemen. „Operativ konzentrierte sich das Unternehmen vermehrt auf das Kerngeschäft und margenstarke Produktgruppen. Im Laufe der Zeit konnte sich Leuna-Tenside so in einer attraktiven Nische mit hohen Eintrittsbarrieren als einer der Marktführer positionieren“, berichtet Döring stolz.

Strukturierter Verkaufsprozess

Ende 2018 kam es dann zur Veräußerung des Portfoliounternehmens, was Geschäftsführer Futterlieb folgendermaßen begründet: „Wir hatten unsere Ziele erreicht. Die Unternehmensnachfolge war erfolgreich umgesetzt, die zweite Führungsebene aufgebaut und die weitere Unternehmensentwicklung strukturiert. Zudem hatte das Unternehmen seit Einstieg von VR Equitypartner eine sehr gute Umsatz- und Ergebnisentwicklung gezeigt.“ Es habe sich um einen strukturierten Verkaufsprozess gehandelt, bei dem strategische und Finanzinvestoren angesprochen wurden. Neuer Eigentümer der Leuna-Tenside GmbH ist die Vantage Specialty Chemicals Holdings Inc. mit Sitz in Chicago, Illinois, ein führender Anbieter von naturbasierten Inhaltsstoffen für die Bereiche Personal Care, Lebensmittel, Konsumgüter und industrielle Kunden. Zum Verkaufsprozess selbst sagt Futterlieb, es habe eine hohe Anzahl von Interessenten und Angeboten gegeben, sowohl von Strategen als auch von Investoren. „Wichtig für uns war neben einem marktkonformen Angebot die Bereitschaft und die Fähigkeit, in den Standort zu investieren und das Geschäftsmodell auch in Zukunft weiter zu entwickeln.“

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

FIMA
2020

FRANKFURTER
INSOLVENZ- UND
M&A-FORUM



GERLOFF · LIEBLER RECHTSANWÄLTE



P+P Training
Seminare | Lehrgänge

ALLE INFOS
SOWIE
REGISTRIERUNG
www.pptraining.de

GESELLSCHAFTSHAUS PALMENGARTEN
PALMENGARTENSTRASSE 11 | 60325 FRANKFURT AM MAIN

DIENSTAG, 15. SEPTEMBER 2020, 9.00 – 17.30 UHR

Aktuelles zur Restrukturierungs- und Insolvenzpraxis in
Deutschland sowie Trends und Herausforderungen im
Distressed M&A Markt

Teilnahmegebühr EUR 290,- netto p.P., Anmeldungen sind innerhalb einer Firma übertragbar.

Blieben Sie informiert:
www.pe-magazin.de
Das Onlinemagazin der Private Equity-Branche
Fachinformationen | Markttrends | Veranstaltungen



Anmeldung zum
monatlichen E-Mail
Newsletter

pe-magazin.de

[in @pe-magazin](https://www.linkedin.com/company/pe-magazin)

[@pe_magazin](https://twitter.com/pe_magazin)