

Astrein – maconda unterstützt den LEO II. Fonds, exklusiv beraten durch die DUBAG Group, mit einem Vendor Commercial Review beim Verkauf der Holzwerke Pfarrkirchen, einem führenden Anbieter von Premium-Holzbauprodukten

maconda-News Januar 2023

Die Kölner Beratungsboutique maconda hat den LEO II. Fonds, exklusiv beraten durch die DUBAG Group, mit einem Vendor Commercial Review bei der Veräußerung der Holzwerke Pfarrkirchen an die in München ansässige DEBA Gruppe unterstützt. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von Premium-Holzbauprodukten für konstruktive Zwecke. Die in der Baubranche sehr erfahrenen Kölner Berater evaluierten neben Marktumfeld und Positionierung insbesondere auch die Supply Chain und die Treiber des Geschäfts.

Mit einer jährlichen Produktionskapazität von 175.000 m³ gehören die Holzwerke Pfarrkirchen zu den führenden Holzverarbeitenden Betrieben Europas. Im niederbayrischen Pfarrkirchen, zwischen Passau und München gelegen, werden verschiedene Holzbauprodukte für konstruktive Zwecke hergestellt. Zu den Kunden gehören Bau- und Zimmereiunternehmen, der Holzfachhandel sowie Fertighaus-Spezialisten.

„Wir suchten für den Verkaufsprozess einen Berater, der direkt tief in die Materie einsteigt und der die Anforderungen von Investoren genau kennt. maconda hat in kurzer Zeit eine unglaubliche Arbeit erledigt. Präzise, schnell, zuverlässig, ... einfach extrem gut. Ein zuverlässiger Partner, den ich nur weiterempfehlen kann – auch abseits von M&A-Prozessen bei Analysen, die einem im Tagesgeschäft helfen,“ kommentierte Dr. Oliver Bensch, Geschäftsführer der Holzwerke Pfarrkirchen, den Einsatz von maconda.

Das primäre Ziel des Vendor Commercial Review – der Analyse von Markt, Unternehmen und Strategie für den Hauptgesellschafter – bestand darin, potenziellen Investoren einen schnelleren thematischen Zugang zum Thema Holzbauprodukte zu verschaffen und die Beständigkeit des Geschäfts aufzuzeigen. Beim Entwickeln des Berichts, der als Verkaufsunterstützung dient, konnten die Kölner Berater auf ihren breiten, über lange Jahre gewachsenen Erfahrungsschatz mit Industriegütern und in der Bauwirtschaft zurückgreifen.

So wurden die Einsatzfelder und Vorteile verschiedener Holzbauprodukte herausgestellt, wie Konstruktionsvollholz (KVH), Brettschichtholz (BSH) und Brettsperrholz (BSP oder CLT für Cross-laminated timber). Hinzu kam eine detaillierte Analyse der vielen Nachfragefaktoren – angefangen bei der Baukonjunktur über die Nachfrage nach Fertighäusern mit ihrem hohen Holzbedarf bis hin zur Bedeutung von Holz als Baumaterial und nachhaltigem Rohstoff. Viele Gespräche mit Sägewerken, Holzfachhändlern, Fachplanern und Verbänden halfen dabei, Angebot und Nachfrage einzuschätzen, ebenso wie die umfangreiche Recherche in den einschlägigen Fachmagazinen rund um Holz und Bauen. Hieraus wurden die resultierenden Effekte auf das zukünftige Geschäft mit Holzbauprodukten abgeleitet.

Auch die Beschaffungsseite und die Supply Chain wurden begutachtet. Im Fokus standen hier vor allem die Verfügbarkeit und die Preisbildung für Holz entlang der Lieferkette: Forstwirtschaft – (integrierte) Sägewerke – Holzverarbeiter – Abnehmer. Entsprechend wurden auch die potenziellen Auswirkungen des Ukraine-Kriegs auf den Schnittholzmarkt untersucht.

In die Zukunft blickend, brachte ein gemeinsamer Strategie-Workshop wertvolle Ansatzpunkte für verschiedene strategische Wachstumsfelder, in dem auch Maßnahmen zur Umsetzung erarbeitet wurden. Eines dieser Themen durften wir als Folgemandat etwas tiefer beleuchten.

Über die Holzwerke Pfarrkirchen

Die Holzwerke Pfarrkirchen GmbH ist einer der führenden Anbieter von Premium-Holzbauprodukten mit Fokus auf Konstruktionsvollholz (KVH). Verleimte Hölzer (Brettschichtholz und Balkenschichtholz) sowie Gerüstdielen runden das umfassende Produktangebot ab. Das Unternehmen produziert seit Gründung im Jahr 1939 am Standort Pfarrkirchen auf über 72.800 m² Fläche, beschäftigt rund 110 Mitarbeiter und generierte im Jahr 2021 eine Gesamtleistung von 65 Mio. €.

maconda baut die Expertise bei technischen Produkten und in der Bauwirtschaft weiter aus

Das maconda-Team hat sich in den letzten Jahren mehrfach mit technischen Produkten, Industriegütern, Handwerk und der Baubranche generell befasst und erfolgreich etliche Projekte durchgeführt. Dazu zählten viele Commercial Due Diligences, Mandate zur strategischen Neuausrichtung und Geschäftsmodell-Optimierung sowie Projekte zur Verbesserung der operativen Performance.

Intensive Branchen-Erfahrung: Holzbauprodukte | Forstbauschulen | Maschinen für die Holzbearbeitung | Bodenbeläge & Dämmung | Baulicher Brandschutz | Technisches Handwerk in vielen Gewerken | Sanierung von Wasser- und Brandschäden | Elektroinstallation | Sanitär/Heizung/Klima | Dachbegrünung | Baustoffe | Sicherheitstechnik | Beleuchtung | Heiz-, Kühl- und Lüftungstechnik | Brandschutztechnik | Facility Management | und vieles mehr

Über maconda

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt maconda bei der Übernahme von Unternehmen, bei Performance-Optimierung sowie bei der Restrukturierung. Mit über 800 Beratungs- und Umsetzungsprojekten und mehr als 450 transaktionsbezogenen Mandaten hat maconda umfassende Erfahrung, um auch anspruchsvolle Projekte pragmatisch zu begleiten. Zu den Mandanten gehören mittelständische Unternehmen, Geschäftsbereiche von Großunternehmen sowie internationale Private-Equity-Investoren und Family Offices.

maconda-Fokusbranchen: Bauwirtschaft | Konsumgüter | Lebensmittel | Bekleidung & Textilien | Handel & eCommerce | Verpackungen | B2C Services | B2B Services (inkl. Business Process Outsourcing) | Produzierende Unternehmen | Gesundheitswesen & MedTech

maconda-Kernthemen: Transaktionsberatung | Geschäftsmodell-Entwicklung | Performance-Management