

Qualitatives und rasches Wachstum durch strategische Kooperation

Regelmässig stipulieren Unternehmen rasches, hohes und gleichzeitig qualitatives Wachstum als strategisches Ziel. Selten findet sich jedoch der geeignete Weg, dies zügig zu implementieren. Nicht so im vorliegenden Fall: Von Beginn weg wurde die strategische Bedeutung richtig eingeschätzt, die Kooperation rasch gemeinsam skizziert und erfolgreich zusammen realisiert.



Ausgangslage

Die EES Jäggi-Bigler AG, gegründet 2009, wurde in kürzester Zeit ein führender Anbieter von Solarlösungen in der Schweiz. EES steht für Energie Effiziente Solarlösungen und strebt nach der Vision, die Nutzung der Solarenergie als Standard für jedermann umzusetzen. Aufgrund der positiven Solar-



Marktentwicklung darf mit einem zweistelligen CAGR gerechnet werden. EES will dabei weiterhin überproportional partizipieren.

Die BKW ISP AG, eine Konzerngesellschaft der BKW Gruppe, plant, installiert und betreibt seit über 100 Jahren erfolgreich Elektro-, Telefon- und EDV-Anlagen. Auch die ISP ist im Solar-Markt aktiv und hat sich dem strategischen Ziel verschrieben, im Solarbereich schnell und qualitativ zu wachsen. Eine ideale Win-Win-Situation, welche förmlich nach einer strategischen Kooperation schreit.

Vorgehen

Die ISP entschied deshalb, eine Beteiligungsmöglichkeit an der EES detailliert zu prüfen und bei Eignung zu tätigen. Zusammen mit einem kompetenten und schlagkräftigen BKW-Konzern-Team wurden die Entscheidungsgrundlagen für eine Beteiligung an der EES erarbeitet. IMPLEMENT leitete das Projekt und koordinierte die internen und externen Ressourcen. Der effiziente und reibungslose Informationsaustausch für die Projektinstanzen stellte eine MS SharePoint Plattform sicher. Ein Vorgehen in drei Schritten wurde gewählt:

Schritt 1 Absichtserklärung und strategischer Fit: Die beiden Geschäftsführer deklarierten zu Beginn ihre glasklare Absicht „*ich will kooperieren!*“. Die anschliessende Überprüfung des Fit von EES + ISP zeigte dabei nicht nur eine gute Chemie, sondern eine hohe Werthaltigkeit einer strategischen Kooperation. Via Schnellbewertung wurde daraufhin die Gröszenordnung für die Non Binding Offer eruiert.

Schritt 2 Business Plan / Vertragsverhandlungen: Dank einem fundierten EES^{stand-alone} Business Plan konnten rasch diverse strategische und finanzielle Szenarien für „EES + ISP“ beschrieben und gerechnet sowie unterschiedliche Geschäftsverläufe simuliert werden. Diese ergaben - zusammen mit den Finanzierungsvarianten - die Eckpunkte einer möglichen Deal-Struktur und bildeten den Rahmen für die Vertragsverhandlungen entlang einem professionell aufgesetzten Vertragswerk. Nebst den Verhandlungen bis zur Binding Offer wurde die Due Diligence vorbereitet und ein PMI-Grobkonzept aufgestellt.

Schritt 3 Due Diligence / Vorbereitung Signing und Closing: Kernpunkte waren eine vollständige Due Diligence sowie eine umfassende Berichterstattung und Information an die Entscheider. Per Signing wurden die Vertragsdokumente fertiggestellt und die interne wie externe Kommunikation vorbereitet. Die Kauf-Transaktion erfolgte nach einem mehrstufigen Entscheidungs- und Genehmigungsverfahren bis in den BKW VR.

Resultat

Verkäufer und VR BKW erteilten die Genehmigung für die Transaktion, und das Closing wurde innerhalb der gesetzten Fristen erfolgreich vollzogen. Der gesamte Beteiligungsprozess dauerte drei Monate. Mit dem Teil-Kauf von EES konnte ISP rasch einen grossen Wachstumsschritt einleiten und ein einmaliges Window of Opportunity gezielt nutzen.

Kundensicht



IMPLEMENT hat für die ISP mit ihrer Arbeit beim Teil-Kauf von EES einen sehr wertvollen Beitrag zum Erfolg der Transaktion geleistet. Die Motivation für die strategische Kooperation war allen Parteien von Beginn weg klar.

Dank der langjährigen Erfahrung von IMPLEMENT in Kooperationen, Zusammenschlüssen und Akquisitionen und einer straffen und pragmatischen Projektleitung wurde das Projekt schnell und erfolgreich abgewickelt.
(Lars Losinger, CEO BKW ISP AG)

Firma: BKW ISP AG, Ostermündigen
Geschäftsführer: Lars Losinger
Umsatz: (2012): rd. CHF 70 Mio. CHF
Anzahl Mitarbeiter: rd. 450,
davon 100 Lehrlinge
Angebot / Leistungen: www.ispag.ch