

Verhandlungsbasis für Management-Buy-out

Studiengang: EMBA General Management

«Steinegger Engineering AG wird der beste Dienstleister im elektrischen Engineering in der Region Bern, Neuenburg, Jura und Solothurn. Zu den wichtigsten Kunden zählen Maschinenhersteller, für welche der elektrische Teil ihrer Maschinen entwickelt wird. Der Fokus liegt auf den Kernkompetenzen Elektroschema Entwicklung und Software-Programmierung.»

Ausgangslage

Das Unternehmen W. Steinegger AG mit Sitz in Orpund wurde 1950 gegründet. Die 35 Mitarbeitenden beschäftigen sich mit den Kernaufgaben elektrisches Engineering, Steuerungs- und Schaltanlagenbau. Der Fokus dieser Master Thesis liegt auf der Engineering Abteilung der W. Steinegger AG. Das Engineering Team setzt sich aus fünf Mitarbeitenden zusammen. Davon wird ein Mitarbeitender Vollzeit für das Engineering, die Restlichen für den Steuerungsbau eingesetzt. Die Marktnachfrage für elektrisches Engineering ist gross, um der stetigen und rasanten Weiterentwicklung der Digitalisierung und Technik gerecht zu werden.

Ziel

Seit 2017 wird die Engineering Abteilung ausgebaut. Der Inhaber der W. Steinegger AG hatte bereits damals die Idee, die Engineering Abteilung in eine eigene Unternehmung herauszulösen. Das Resultat dieser Master Thesis ist die Verhandlungsbasis für das Management-Buy-out der Engineering Abteilung in die neuzugründende Steinegger Engineering AG.

Spannungsfeld

Aufgrund der identischen Branche und des teils gemeinsamen Kundenstammes ergibt sich eine Abhängigkeit der Unternehmen W. Steinegger AG und Steinegger Engineering AG. Beide Unternehmen sind auf die Ressourcen des Engineering Teams angewiesen, was zum Spannungsfeld führt.

Ergebnis

Die Verhandlungsbasis für das Management-Buy-out besteht. Der Aktionärsbindungsvertrag kann mit den potenziellen Aktionären, der Geschäftsleitung der W. Steinegger AG und dem Engineering Team verhandelt werden. Die Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, Aktien der finanziell erfolgreichen Unternehmung Steinegger Engineering AG zu kaufen. Um das Spannungsfeld der Ressourcenverteilung zu bewältigen, werden die Ressourcen mit einer Leistungsvereinbarung zwischen den Unternehmen zugeteilt. In der untenstehenden Grafik sind die Phasen der Umsetzung der Neugründung ersichtlich.



David Weder

Phase	Stabilisieren	Verhandeln	Umsetzen & Ausgliederung	Erweitern
Ziel	Reibungslose Produktion Kernprodukt Steuerungsbau	Due-Diligence, Aktionärsbindungsvertrag ausarbeiten	Firmengründung Steinegger Engineering AG	Freie Ressourcen für Engineering nutzen, Gewinn erzielen
Massnahme	Produktion organisieren, Planungshorizont verlängern	Inhalt dieser Arbeit umsetzen, Aktionärsbindungsvertrag, Gründung vorbereiten	STEINEGGER engineering	Ressourcen für Engineering, Projektakquise
Messbarkeit	Mehr freie Ressourcen für Engineering, Produktion im Voraus	Aktionärsbindungsvertrag akzeptiert und bereit		Deutliche Umsatzsteigerung im Engineering
	Q1+Q2 2023	Q3+Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024
Verantwortung	GL W. Steinegger AG	GL W. Steinegger AG, Engineering	CEO, Engineering GL W. Steinegger AG	CEO, Engineering

Umsetzung der Neugründung