Die Strategie der GarLa Gruppe

Osnabrücker Baubetriebstage 2023

24./25. Februar 2023

Carl Weczerek

Achim Off

Die Seminarunterlagen sind urheberrechtlich geschützt.
Vervielfältigung auch von Teilen ist ohne Genehmigung des Verfassers nicht zulässig.

Anschrift des Verfassers:

GarLa Gruppe AG
Huobstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon Schwyz

GarLa Gruppe.

Unternehmensvorstellung

Agenda

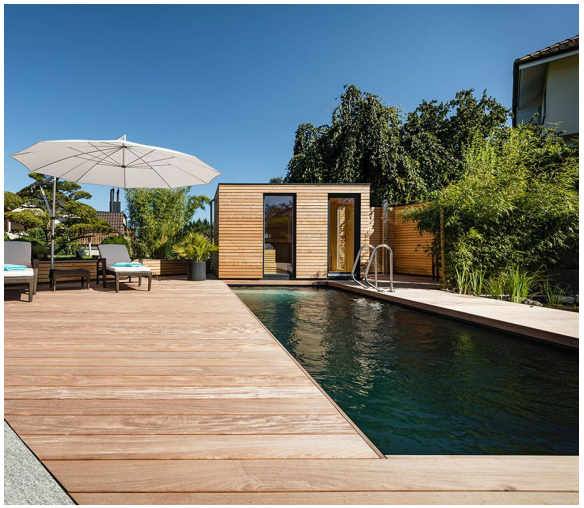
- Übersicht GarLa Gruppe
- Leistungsportfolio
- Wachsen mit einem Finanzinvestor
- Nachfolgeplanung
- Verkaufsprozess
- Unternehmensbewertung
- Fragen

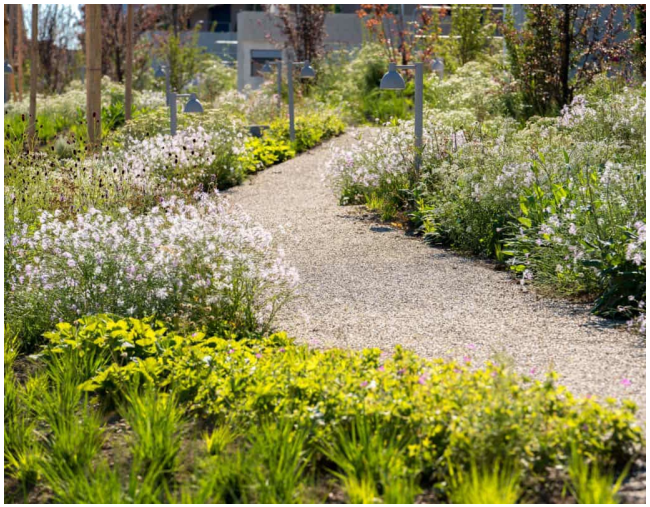
GarLa Gruppe
Komplettanbieter im Garten- und Landschaftsbau

GarLa Gruppe.

ERNI GARTEN WASSER AMBIENTE
VILLIGER ARNOSTI
Oberer Garten- und Landschaftsbau
LANG Garten- und Landschaftsbau Straßenbau
ALOIS BUCHER UND SOHN AG
GarLa Gruppe.
ENZ GROUP
SCHLESER Garten- und Landschaftsbau
BIETIGHEIMER GARTENGESTALTUNG

>510 Mitarbeiter:innen	**14** Standorte
>6'000 Kunden/ Jahr	**~EUR 100m** Umsatz 2022

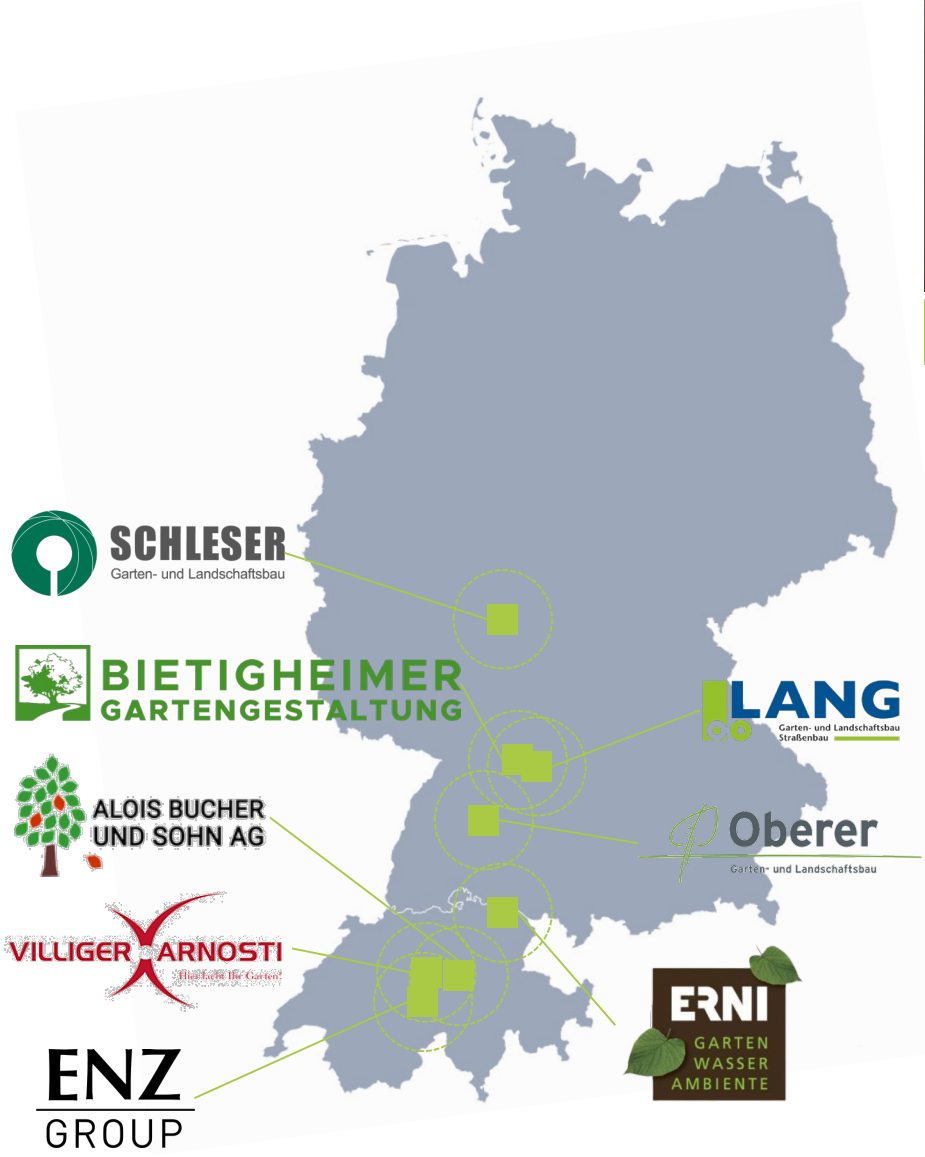




© GarLa Gruppe AG

GarLa Gruppe
Leistungsportfolio

GarLa Gruppe.



Objektgeschäft

Privatgärten

Planung

Pflege

Sonderthemen

Natursteinarbeiten

© GarLa Gruppe AG

GarLa Gruppe
Finanzinvestor Ufenau als unser Partner auf Augenhöhe

Ziele

- Gesunde Unternehmen kaufen
- Unternehmer gewinnen
- Durch Zukäufe und organisch wachsen
- Gemeinsamer wirtschaftlicher Erfolg
- Operative Eigenständigkeit
- Unternehmen unterstützen (z.B. Erfahrungsaustausch, Administration, etc.)
- Synergien (z.B. Einkauf, Personalentwicklung)

Keine Ziele

- Zum Verkauf „überreden“
- Restrukturierungen
- Unternehmen „ausschlachten“
- „Marktbeherrschung“
- Schnell wieder verkaufen
- Bisherige Inhaber „austauschen“
- Investitionen in Unternehmen reduzieren

Wer investiert?

- Ufenau mit seinen Investoren, z.B.:
  - Rentenversicherungen
  - Stiftungen
  - Privatpersonen

Warum wird investiert?

- Attraktiver Markt
- Zukunftsmarkt
- Konstante Margen durch Risikominimierung

© GarLa Gruppe AG

Nachfolgeplanung aus Unternehmersicht

GarLa Gruppe.

Kinder

- ✓ Bleibt in Familienhand
- ✓ Langfristige Weiterentwicklung
- ✓ Operative Führung bleibt in Familienhand
- ✗ Wunsch und fachlich & unternehmerische Fähigkeiten der Kinder notwendig

Externer GF

- ✓ Bleibt in Familienhand
- ✓ Langfristige Weiterentwicklung
- ✓ Fachliche & unternehmerische Fähigkeiten müssen nicht in der Familie vorhanden sein
- ✗ Den „richtigen“ GF finden
- ✗ Risiko langsamer Wertverlust des Unternehmens
- ✗ Evtl. starke Involvierung als Gesellschafter notwendig

Verkauf an Privatperson

- ✓ Verkauf an „Wunschkandidat“, z.B. MA
- ✓ Evtl. noch Mitarbeit
- ✗ Unternehmen nicht mehr in Familienbesitz
- ✗ Häufig geringerer Verkaufspreis
- ✗ Sehr großes Risiko, falls Verkaufspreis über einen längeren Zeitraum bezahlt werden soll

Verkauf an Unternehmen

- ✓ Persönliche Mitarbeit und Weiterentwicklung innerhalb der Gruppe möglich
- ✓ Weiterentwicklung des Unternehmens innerhalb der Gruppe
- ✓ Meist höchster Kaufpreis
- ✓ Möglichkeit Gesellschafter in der Gruppe zu bleiben
- ✓ Unternehmen bleibt eigenständig und als Marke bestehen
- ✗ Unternehmen nicht mehr in Familienbesitz
- ✗ Wirtschaftliche Entscheidungen rücken mehr in den Fokus

© GarLa Gruppe AG

Verkaufsprozess
Typischerweise 3 Monate

© GarLa Gruppe AG

Unternehmensbewertung
Basierend auf einem Vielfachen des EBITDA

EBITDA

Jahresüberschuss
+ Steuern
+ Zinsen
+ Abschreibungen
∑ Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)

Normalisierung

Korrektur von Unternehmensvorfällen, die ein Dritter nicht hätte, zum Beispiel:

- Geräte in der GbR und Vermietung an GmbH
- Zu hohe Mieten für Gebäude
- Schwiegermutter angestellt
- Zweiter Dienstwagen

Kaufpreis

Normalisiertes EBITDA x Faktor = Unternehmenswert

- Bankschulden und Steuerrückstellungen
+ Liquidität (bis auf betriebsnotwendige Mittel)

∑ Kaufpreis

© GarLa Gruppe AG

Achim Off

Technischer Geschäftsführer

- a.off@garla-gruppe.com
- +49 174 3448321

Carl Weczerek

Kaufmännischer Geschäftsführer

- c.weczerek@garla-gruppe.ch
- +49 151 41400280

GarLa Gruppe AG
Huobstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon Schwyz

www.garla-gruppe.com