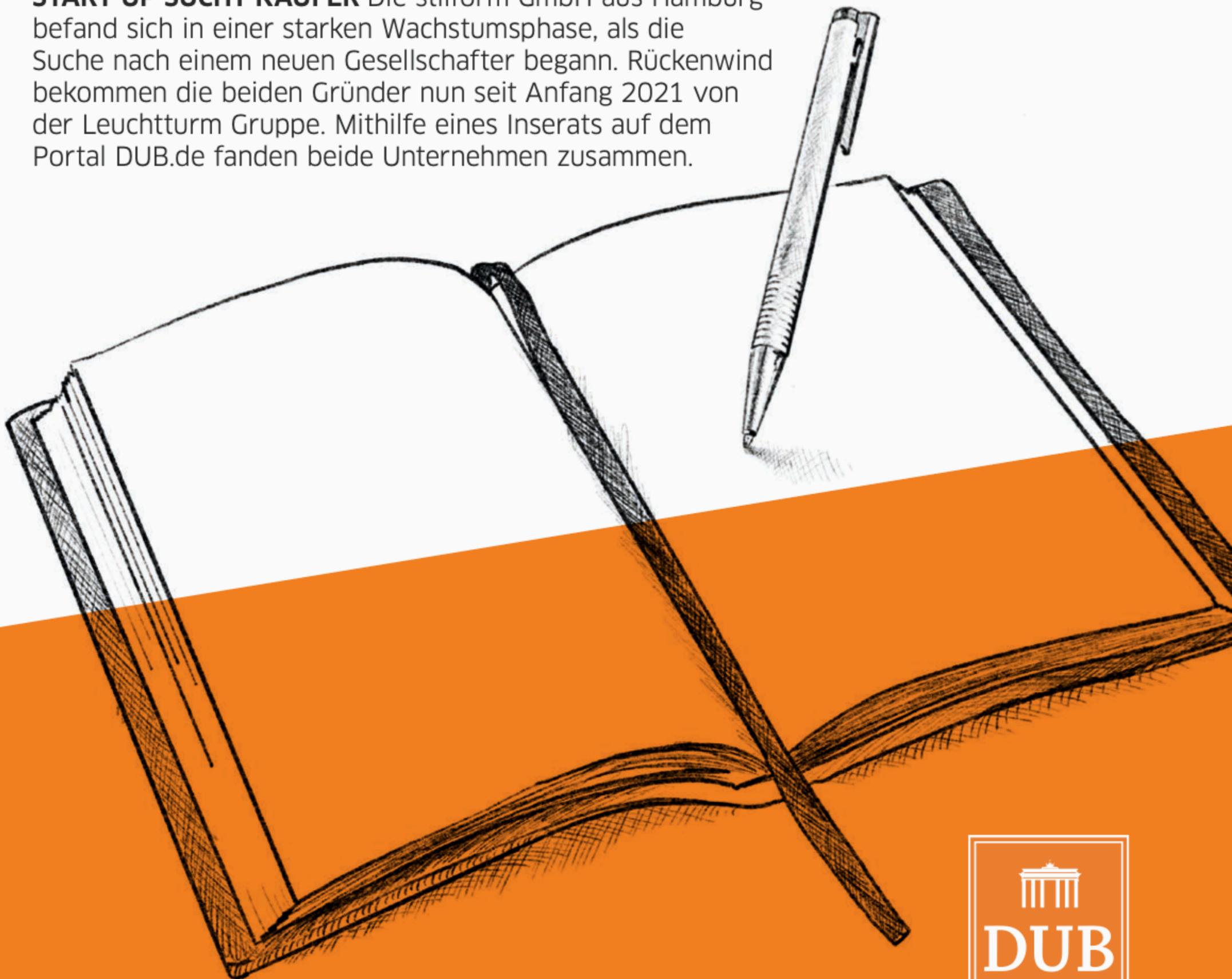


# Chancenreicher Zusammenschluss

**START-UP SUCHT KÄUFER** Die stilform GmbH aus Hamburg befand sich in einer starken Wachstumsphase, als die Suche nach einem neuen Gesellschafter begann. Rückenwind bekommen die beiden Gründer nun seit Anfang 2021 von der Leuchtturm Gruppe. Mithilfe eines Inserats auf dem Portal DUB.de fanden beide Unternehmen zusammen.



**M**anchmal sind die einfachsten Dinge die tiefgreifendsten. Die Liebe zum Detail ist von größter Bedeutung, wenn man Großes schaffen will: So steht es auf der Website von stilform. Das Hamburger Start-up hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb hochwertiger, innovativer Schreibgeräte und Schreibwaren spezialisiert. Seit 2017 legen die Gründer Christoph Bohrer und Martin Wagner ihren Fokus darauf, designorientierte Produkte mit klaren Linien und ästhetischer Formsprache anzubieten, für die sie unter anderem den „iF Design Award 2018“ erhielten.

Vor rund einem Jahr wollten die beiden Gründer den nächsten Schritt wagen und nach Größerem greifen. „In der aktuellen Wachstumsphase suchten wir nach Rückenwind durch einen starken Partner und ein neues Netzwerk“, sagt Bohrer. „Außerdem wollten wir Pflichten abgeben und so Raum für neue Projekte sowie unseren Core-Value schaffen.“

Nachdem Werner Vogel, Berater bei generationen nachfolge management, aufgrund der Informationen eines Kooperationspartners auf die stilform GmbH zuzug, kam der Ball schnell ins Rollen. „Nach einem ersten Klärungsgespräch schloss die Firma mit mir im Mai 2020 einen Mandatsvertrag. Der Start des Projekts erfolgte dann mit einem eintägigen Workshop, in dem die grundlegenden Strukturen, Abläufe und Wachstumspotenziale des Unternehmens herausgearbeitet wurden“, berichtet Vogel vom Beginn der Zusammenarbeit.

## KURZE SUCHE NACH KÄUFER

Über seine eigenen Kontakte und durch die direkte Ansprache größerer Unternehmen macht der M&A-Berater sich auf die Suche nach einem Käufer. Nachdem er ein Angebot auf dem Nachfolgeportal DUB.de schaltet, melden sich zudem weitere Interessenten. Darunter befindet sich auch ein traditionsreiches Familienunternehmen, die Leuchtturm Gruppe.

„Die reine Suche nach einem Käufer hat nur zwei bis drei Monate gedauert“, so Bohrer. „Wir haben dann rasch exklusiv mit Leuchtturm verhandelt und den anderen Interessenten abgesagt.“

## Diese Partner setzen auf DUB.de:



## WERDEN SIE JETZT IHR EIGENER CHEF!

**Zwei Wege, ein Ziel: Machen Sie sich selbstständig – entweder durch den Kauf eines Unternehmens oder mithilfe von Franchising. So finden Sie Ihr Wunschunternehmen auf DUB.de:**

Auf DUB.de lassen sich Unternehmen, die zum Verkauf stehen, sowie Franchisesysteme gezielt suchen. Außerdem können Sie mit „Suche anpassen“ kostenlos persönliche Profile anlegen. Mit einem Klick auf „Suche speichern“ und der Eingabe Ihrer E-Mail-Adresse werden Sie automatisch informiert, wenn ein für Sie passendes Inserat geschaltet wird. Gehen Sie also einfach auf DUB.de/unternehmensboerse, auf DUB.de/franchise oder DUB.de/insolvenzboerse, oder scannen Sie den jeweiligen QR-Code.



### UNTERNEHMENS- BÖRSE

DUB.de/  
unternehmensboerse



### FRANCHISE- BÖRSE

DUB.de/  
franchise



### INSOLVENZ- BÖRSE

DUB.de/  
insolvenzboerse

Das Potenzial ist groß, denn die beiden Unternehmen teilen unter anderem den Hang zu modernem Design und hochwertigen Materialien. Die Leuchtturm Gruppe ist ein familiengeführtes Premium-Markenhaus mit mehr als 100 Jahren Erfahrung. Außer am Hauptsitz in Geesthacht bei Hamburg produzieren und vertreiben rund 500 Mitarbeitende an acht weiteren Standorten auf vier Kontinenten hochwertige Produkte für einen ästhetisch-analogen Lebensstil in den Segmenten Collecting, Writing, Living und Giving. Zum Marken-Portfolio gehören unter anderem Leuchtturm, Torquato, Leuchtturm1917 und Semikolon.

## PASST WIE ANGELOSSEN

Bohrer und Wagner sehen schnell die Chance, selbst vom Erfolg der Leuchtturm Gruppe zu profitieren und das Portfolio durch ihre Marke sinnvoll zu ergänzen. „Uns hat vor allem das starke Netzwerk und die interdisziplinäre Expertise im Hause Leuchtturm, besonders in Sachen B2B und Retail, überzeugt“, sagt ▶

# Wissen, was Sie wert sind

**BEI VERKAUF ENORM WICHTIG:** die Branchen-Multiples. Sie helfen Unternehmern aus dem Mittelstand, den Preis ihrer Firma zu berechnen.

Speziell für kleine und mittlere Unternehmen veröffentlicht DUB.de mit dem Partner con|cess regelmäßig EBIT-Multiples. Ein Multiple ist das Ergebnis der Division des Unternehmenswerts durch das bereinigte EBIT. Mithilfe des Multiples kann der Preis einer Firma sehr viel genauer als ohne diese Maßzahl überschlagen werden (siehe Tabelle).

**So nutzen Sie DUB-KMU-Multiples für Hauptbranchen\*:** Die Formel lautet: bereinigtes EBIT x KMU-Multiple der entsprechenden Branche = Unternehmenswert. Wichtig: Das Ergebnis dient als Richtwert und ersetzt keine Beratung. **Mehr unter [DUB.de/kmu-multiples](https://dub.de/kmu-multiples)**

## Das sind Ihre DUB-KMU-Multiples

Branche	min.	max.
Bau und Handwerk	4,0	6,0
Beratende Dienstleistung	4,2	5,7
Chemie, Kunststoffe, Papier	4,9	7,3
Elektrotechnik	4,7	6,6
Fahrzeugbau und -zubehör	4,3	6,0
Handel und E-Commerce	4,7	6,8
Maschinen- und Anlagenbau	4,6	6,6
Medien	4,4	6,1
Nahrungs- und Genussmittel	4,6	6,4
Pharma, Bio- und Medizintechnik	5,4	7,9
Software	4,9	7,3
Telekommunikation	4,6	6,7
Textilien und Bekleidung	3,7	5,3
Transport, Logistik und Touristik	3,9	5,7
Umwelttechnik	4,7	6,6
Versorgungswirtschaft	4,4	6,5
<b>Durchschnitt über alle Branchen</b>	<b>4,5</b>	<b>6,5</b>

\* Unternehmensumsatz unter 20 Millionen Euro. Die Multiples wurden über die Partnerbüros der con|cess GmbH ermittelt (Stand: März 2021)

► Bohrer. Interessant für die beiden Gründer ist zudem das Know-how des Familienunternehmens im Bereich Marketing bei Google und YouTube – derzeit und in Zukunft äußerst wichtige Vertriebskanäle, die auch die Umsätze von stilform weiter steigern könnten. Zusätzlich soll die Leuchtturm Gruppe als Kapitalgeber für die jungen Unternehmer fungieren, die ihr Start-up nun dank der Unterstützung weiter ausbauen und höhere Gewinne realisieren möchten.

## KONSTRUKTIV UND UNKOMPLIZIERT

Die Geschäftsführung der Leuchtturm Gruppe hält immer wieder Ausschau nach jungen Marken, die in ihr Portfolio passen könnten. „Wir suchen Unternehmen mit einer starken B2C-Marke, einem hohen Maß an Uniqueness und Relevanz. Wir müssen vom Entwicklungspotenzial über die kommenden zehn Jahre überzeugt sein und davon, dass Marke, Produkt und Gründer zu uns, unserem Purpose und unseren Kernkompetenzen passen“, erklärt Max Stürken, geschäftsführender Gesellschafter der Leuchtturm Gruppe, seine Suchkriterien.

Und es hat gepasst: Im Herbst 2020 entdeckte er das Inserat von stilform auf dem Portal DUB.de und meldete sich daraufhin bei den beiden Gründern. „Uns hat das Gesamtpaket aus kompromissloser Produktqualität und tollem Design, dem bereits erfolgten Proof of Concept und den beiden Gründerpersönlichkeiten rundum überzeugt“, so Stürken. Fünf Monate später war die Beurkundung unterschrieben.

„Die Zusammenarbeit war sehr konstruktiv, kooperativ und grundsätzlich lösungsfokussiert ausgerichtet. Der Kommunikationsprozess verlief dialogorientiert, wodurch jederzeit Klarheit herrschte und zum Beispiel Änderungen in der Verkaufsstrategie berücksichtigt werden konnten“, erinnert sich Berater Vogel. Der Prozess sei von Anfang an harmonisch und unkompliziert gewesen, betont auch Stürken von der Leuchtturm Gruppe.

## ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

Doch mit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung endet die Zusammenarbeit zwischen den Gründern und Leuchtturm nicht. „Ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Investition war, dass die Gründer für mindestens für drei Jahre als Gesellschafter und Geschäftsführer mit an Bord bleiben. Sie werden mit ihrer großen Expertise in Produktentwicklung und Design die Marke stilform weiterentwickeln“, sagt Stürken. Für sein Unternehmen plant er nun einen

Standort in Hamburg: „Wir wollen unsere Wachstumsziele bei den etablierten Marken erreichen und sind auf einem guten Kurs. Ein wichtiger Entwicklungsschritt ist die Neueröffnung eines Office in Hamburg, in dem ein Teil unseres Markenportfolios eine neue zweite Heimat findet. Stilform wird mit seinem innovativen Ansatz eine zentrale Rolle einnehmen.“

Die Marke stilform festigen und mithilfe der neuen Unterstützung und Expertise weiter voranbringen – das ist nun das primäre Ziel. Bohrer schließt jedoch nicht aus, dass in Zukunft noch weitere Unternehmen entstehen werden. Zufrieden mit der Entscheidung, die Mehrheit der von ihm mitgründeten Firma verkauft zu haben, sagt er: „Der Plan ist, weitere gemeinsame Marken zu gründen. Wir freuen uns, dabei einen starken und loyalen Partner an unserer Seite zu haben, und bauen die Marke stilform nachhaltig in unseren neuen Büroräumen in Hamburg auf.“ ■

„Wir freuen uns, einen starken und loyalen Partner an unserer Seite zu haben, und bauen die Marke stilform nachhaltig in unseren neuen Büroräumen in Hamburg auf.“

Christoph Bohrer, Gründer, stilform



🌐 Sie wollen Ihre Firma verkaufen oder einen Betrieb kaufen? Mehr zur Nachfolgeregelung unter [DUB.de](http://DUB.de)

ANZEIGE

# FRANCHISE EXPO 21

4.-6. NOV. 2021 FRANKFURT & ONLINE

IN BEWEGUNG BLEIBEN!  
DIE FRANCHISE EXPO 21  
FINDET STATT.

Wir sind  
dabei!



Nadine Brenner  
Neighbourly



Matthias Lehner  
Bodystreet



Olga Mathius  
Leonidas



Holger Blaufuss  
McDonald's



Tanja Fleischanderl  
Biogena