

MIT DER SPARKASSE INS AUSLAND

„Sparkasse präsentiert sich als Netzwerk von Banken“

„Wir wachsen kontinuierlich“ – so steht es in einer Publikation der Stockmeier Holding, einer Unternehmensgruppe, die in der Chemiebranche tätig ist. Das Bielefelder Unternehmen hat mithilfe der Sparkasse Bielefeld und der SaarlB das französische Unternehmen Quaron France erworben. Peter Ellinghorst, kaufmännischer Geschäftsführer der Stockmeier Holding, berichtet über seine Erfahrungen.

DSZ: Herr Ellinghorst, die Stockmeier-Gruppe war bereits vor dem Erwerb von Quaron mit zwei Standorten in Frankreich vertreten. Was bringt Ihnen dieser Neuworb an Nutzen?

Ellinghorst: Nachdem wir seit 15 Jahren bereits mit einem Standort zur Produktion von Polyurethansystemen in Frankreich tätig waren, war es an der Zeit, in Frankreich auch in der Chemieindustrie Fuß zu fassen. Denn Europa ist vor Asien und Nordamerika der größte Umschlagplatz für Produkte der Chemieindustrie. Quaron ist ein bedeutender Chemiedistributeur mit 7000 Kunden in Frankreich, der mit fünf eigenen Lagerstandorten flächendeckend im französischen Markt vertreten ist. Es war wichtig, zusammen mit der Overlack-Gruppe Quaron zu akqui-

rieren, und sich damit im zweitgrößten Chemiedistributionsmarkt Europas zu etablieren.

Für die Stockmeier-Gruppe ist diese Akquisition ein weiterer großer Schritt zum Aufbau eines europaweiten Distributionsnetzwerkes für chemische Produkte. Die zunehmende Konsolidierung der Branche sowie die Internationalisierung insbesondere auf der Beschaffungsseite hat uns bereits vor Jahren dazu bewogen, die Internationalisierung der Gruppe voran zu treiben.

So eine Firma ist sicherlich nicht für „einen Apfel und ein Ei“ zu haben. Wie sind Sie bei der Finanzierung vorgegangen?

Die Stockmeier-Gruppe ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Rund die Hälfte dieses Wachstums erfolgte organisch. Die andere Hälfte des Wachstums basiert auf Unternehmenskäufen. Durch die starke Innenfinanzierungskraft der Gruppe sind wir in der Lage, das organische Wachstum und auch Teile der Unternehmensakquisitionen aus unserem Cash Flow zu finanzieren. In der Vergangenheit haben wir uns bei anstehenden Fremdfinanzierungen regelmäßig zuerst die Programme der KfW oder der NRW-



Freut sich, dass die Sparkasse in Auslands-Kompetenz investiert: Stockmeier-Manager Peter Ellinghorst. Foto: Stockmeier

Bank angeschaut und dort nach passenden Lösungen gesucht. Dabei wurden wir von der Sparkasse Bielefeld unterstützt. Da es sich bei Quaron um ein ausländisches Unternehmen handelt, haben wir bei der Finanzierung zudem auch nach Instituten Ausschau gehalten, die Erfahrungen bei der Akquisitionsförderung im Ausland haben. Neben dem Kontakt zu anderen Geschäftsbanken haben wir – auf Vermittlung der Sparkasse Bielefeld – mit der SaarlB gesprochen und gemeinsam mit ihr eine strukturierte Finanzierung des Kaufpreises aufgesetzt. Dabei kamen uns die fundierten Kenntnisse der SaarlB im französischen Markt sehr zu Gute.

Sie haben schon mehrere Firmen im Ausland erworben. Gab es jetzt besondere Herausforderungen?

Jede Akquisition ist eine Herausforderung. Bei einer Investition im Ausland kommen jedoch weitere vielschichtige Herausforderungen hinzu. So mussten wir durch intensive Gespräche mit dem Management herausfinden, ob das operative Geschäft tatsächlich so abläuft, wie wir es durch unsere Brille gesehen haben. Dies gilt für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, aber auch für den Umgang mit Umweltstandards. Das sehr kurze Zeitfenster, das uns für die Due Dill-

gence zur Verfügung stand, stellte bei der aktuellen Übernahme eine besondere Herausforderung dar. Zudem ist es die größte Einzelmaßnahme, die Stockmeier je getätigt hat.

Ist es nicht sehr schwierig, sich immer wieder mit neuen Rechtsvorschriften in unterschiedlichen Sprachen auseinanderzusetzen?

Sich mit den Rechtsvorschriften hierzulande zu beschäftigen, ist schon nicht einfach und birgt zudem die Gefahr, sich ohne fachkundigen Beistand in rechtlichen Fußangeln zu verheddern. Deshalb ist es im Ausland erst recht unerlässlich, dass wir uns für die unterschiedlichen Rechtsgebiete, ob es sich nun um Vertragsrecht, Arbeitsrecht oder Umweltrecht handelt, guter Berater mit Erfahrung im jeweiligen Land bedienen. Dies macht eine Due Dilligence zwar teurer, darauf zu verzichten wäre jedoch sträflich. Da wir uns aber immer in der gleichen Branche bewegen, muss man auch festhalten, dass einige rechtliche Probleme in unterschiedlichen Ländern ähnlich gelagert sind. So sind beispielsweise Umwelt- und Betriebsengagements Themen, die es in jedem Land gleichermaßen zu beachten gilt. Und da kann man auf eigenen gewissen Erfahrungsschatz zurückgreifen, was die Sache ein wenig erleichtert.

In einigen Jahren wird das Unternehmen 100 Jahre alt. Was nehmen Sie sich bis dahin im internationalen Geschäft noch vor? Wie kann Ihnen die Sparkassen-Finanzgruppe dabei helfen?

Wir sind entschlossen, unsere internationale Präsenz kontinuierlich auszubauen und zu festigen. Deshalb beobachten wir die Märkte sehr genau. Wann immer sich eine Gelegenheit zum Ausbau unseres internationalen Geschäftes ergibt, die strategisch sinnvoll ist und sich im Rahmen unserer Firmenphilosophie bewegt, werden wir diese Gelegenheit nutzen. Da wir den weitestgehenden Ausbau unseres Auslandsgeschäftes nur zu einem Teil aus eigenen Mitteln finanzieren, sind wir auf einen starken Finanz-Partner mit internationalem Know-how angewiesen.

In der Vergangenheit wurde die Sparkasse eher als eine regional fokussierte Bank für Privatkunden und Fir-

menkunden wahrgenommen. Mit der Einführung des S-CountryDesk hat sich das geändert. Heute präsentiert sich die Sparkasse als ein Netzwerk von Banken, in dem die Kompetenz und das Know-how im internationalen Finanzgeschäft der bundesweit agierenden Partner gebündelt wird. Es ist erfreulich zu sehen, dass die Sparkasse diesen Weg weiter verfolgt und in diesen Bereich investiert.

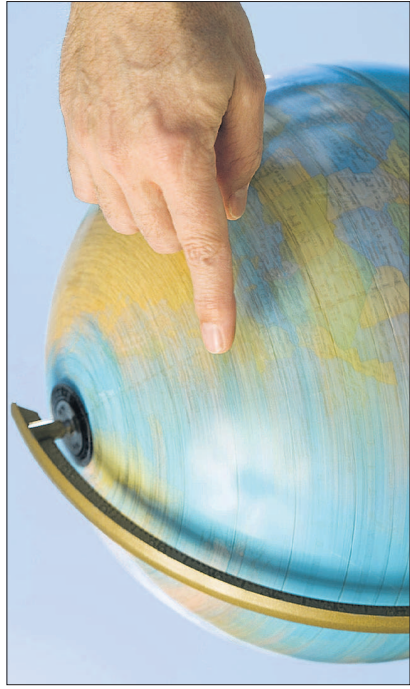
Die Verbindung zur Sparkasse Bielefeld ist seit Gründung des Unternehmens sehr eng gewesen und stellt die wichtigste Verbindung zur Bankwelt dar. Wir freuen uns, wenn uns die Sparkasse auch künftig durch die Beschaffung notwendiger Informationen, durch die Bereitstellung umfassender Beratungs- und Service-Angebote sowie durch entsprechende Finanzpakete bei der Erschließung neuer ausländischer Märkte und dem Ausbau unserer vorhandenen Auslandsgeschäfte begleitet und unterstützt.

■ *Die Fragen stellte Iris Hemker, Referentin EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe. Länderinfos über Frankreich unter www.europaservice.dsgv.de*
■ *Das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe finden Sie gebündelt unter www.countrydesk.de*

IN KÜRZE

Stockmeier-Gruppe

Aus dem 1920 von August Stockmeier gegründeten Handelshaus für chemische Produkte im Bielefeld – noch heute Hauptsitz des Unternehmens – hat sich das Firmennetzwerk der Stockmeier-Gruppe entwickelt. Heute entwickelt, produzierte und verkauft das Unternehmen chemische Standardprodukte und Spezialitäten für zahlreiche Branchen an Standorten in Deutschland, Österreich, Frankreich, Schweiz, Polen, Russland und den USA. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das Unternehmen einen Umsatz von 370 Millionen Euro erwirtschaftet. Gegenwärtig beschäftigt die Stockmeier-Gruppe 700 Mitarbeiter, darunter 50 Auszubildende in elf Berufsbildern.



Neue Serie

„Sparkassen können kein Ausland“? Irrtum, können sie doch. Sie reden vielleicht nur zu wenig darüber. Die Sparkassenzeitung stellt deshalb in einer losen Serie Praxisbeispiele vor, in denen Unternehmen über ihre Auslandserfahrungen berichten, die sie mit der Sparkasse und ihren Partnern gemacht haben.

Foto: dpa