

Heavy Metal im Portfolio – maconda begleitet Hohnhaus & Jansenberger bei der Übernahme von LÜRA (zuvor RMS)

maconda-News Juni 2024

maconda hat erneut seine Kompetenz für hochspezialisierte Nischenmärkte unter Beweis gestellt: Das Team unterstützte die Hohnhaus & Jansenberger Gruppe (HJG) bei der Übernahme von RMS, einem Spezialisten für die Lagerung von Schüttgut, der künftig unter LÜRA GmbH firmiert. maconda betrachtete im Zuge einer fokussierten Commercial Review insbesondere die Marktchancen und das Kundenportfolio von RMS/LÜRA.

RMS hat sich als Hersteller des LÜRA-Systems einen Namen gemacht: patentierte, modulare, sehr stabile Stellwände aus Stahl, mit denen sich Schüttgut flexibel lagern lässt. Mit der Umbenennung von RMS in LÜRA wird der starken Markenbekanntheit des nun namensgebenden Systems Rechnung getragen. „In unserer Analyse haben wir gesehen, dass das Marktpotenzial von LÜRA enorm ist, aber noch nicht vollständig ausgeschöpft wird“, erläutert Matthias Mennel-Klingspor, Partner von maconda und Projektmanager der Due Diligence.

Fokus auf Wert – Blick aufs Ganze: Für einen umfassenden Blick auf LÜRA interviewte das maconda-Team zahlreiche Kunden, weitere Marktteilnehmer und verschiedenste Experten. Ebenso flossen in die Analyse Informationen von wissenschaftlichen Instituten wie dem Fraunhofer-Institut für Bauphysik ein, und es wurden mehrere Fachmagazine und -Blogs ausgewertet. Auf dieser Basis entwickelte maconda ein anwendungsspezifisches Marktmodell, in das auch Struktur- und Preisdaten einbezogen wurden.

„Allgemeine Studien können spezielle Märkte faktisch nicht verlässlich abbilden“, betont Rainer Mayer, Geschäftsführer von maconda, zur generellen Herausforderung in Nischenmärkten. „Umso wertvoller ist unser analytischer Ansatz, bei dem wir detaillierte Marktinformationen zusammentragen, vergleichen und gewichten.“ Im Ergebnis präsentierte sich mit LÜRA ein mittelständisches Unternehmen, das mit seinem modularen System eine erfolgreiche Marke in Europa aufgebaut hat und dem es weiterhin gelingt, Kundenbedarf zu erkennen und frühzeitig passende Lösungen zu entwickeln – ein Gewinn für Hohnhaus & Jansenberger, dessen Beteiligungsportfolio auf metallverarbeitende Unternehmen aus Deutschland fokussiert ist.

Über RMS / LÜRA

Die LÜRA GmbH, gegründet 1996 als RMS GmbH, steht für passgenaue, modulare Systemlösungen zum Sortieren und Lagern von Schüttgütern. Basis sind ihre robusten, multifunktionalen LÜRA-Stellwände aus Stahl. Sie dienen zum flexiblen Aufbau von Schüttgutboxen und fungieren als Tragwerk für LÜRA-Schüttguthallen unterschiedlicher Dachkonstruktionen. Das mittelständische Unternehmen mit Sitz in Wesel/NRW ist europaweit aktiv. Zu den Kunden zählen zahlreiche kommunale Entsorgungsbetriebe, Recycling-Unternehmen sowie Betreiber von Hafenterminals und anderen Umschlagplätzen.

Über die Hohnhaus & Jansenberger Gruppe

Die Hohnhaus & Jansenberger Gruppe, gegründet 2013, ist eine auf den Mittelstand im deutschsprachigen Raum fokussierte Beteiligungsgesellschaft, die vor allem in der Metallverarbeitung umfangreiche industrielle Erfahrung mitbringt. Das Unternehmen setzt auf die operative Unterstützung akquirierter Betriebe und verfolgt einen langfristigen Beteiligungsansatz.

maconda - umfassende Erfahrung in Metallverarbeitung und Kreislaufwirtschaft

Das maconda-Team hat in den letzten Jahren seine Expertise in der metallverarbeitenden Industrie stark ausgebaut, auch personell, und erfolgreich verschiedene Projekte durchgeführt. Dazu zählen Commercial Reviews, Commercial Due Diligences und andere transaktionsnahe Mandate sowie Projekte zur Verbesserung der operativen Performance.

Die Mandate betrafen z.B. die Herstellung von Schaltschränken und Einhausungen, das Stanzpaketieren von Rotoren und Statoren oder das Ziehen von Dichtungsprofilen. Anwender-Branchen dieser Produkte sind u.a. Hersteller von Technik für erneuerbare Energien und Elektromobilität, Automatisierungs- und Steuerungstechnik (auch für Bahnen) und die Automobilzulieferindustrie. Seit Mitte 2023 unterstützt Matthias Mennel-Klingspor maconda als Partner insbesondere für die produzierende Industrie sowie diverse B2B-Dienstleistungen.

Intensive Branchen-Erfahrung: Anlagen zur Oberflächenbeschichtung | CNC-Bearbeitung | Digitaldruck | Elektroanlagen | E-Mobilität | Antriebstechnik | Intralogistik | Holzbearbeitung | Kälte- und Klimatechnik | Kunststoffverarbeitung | Spritzgusstechnik | Lagerautomatisierung | Fluidtechnik (Pneumatik und Hydraulik) | Hochpräzisionsmaschinen | Motoren und Generatoren | Lebensmittelmaschinen | Verpackungsmaschinen | Sensoren | Mess-, Steuer- und Regeltechnik | Stanzen und Pressen | und einiges mehr

Über maconda

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt maconda bei der Übernahme von Unternehmen, bei Performance-Optimierung sowie bei der Restrukturierung. Mit über 800 Beratungs- und Umsetzungsprojekten und mehr als 450 transaktionsbezogenen Mandaten hat maconda umfassende Erfahrung, um auch anspruchsvolle Projekte pragmatisch zu begleiten. Zu den Mandanten gehören mittelständische Unternehmen, Geschäftsbereiche von Großunternehmen sowie internationale Private-Equity-Investoren und Family Offices.

maconda-Branchenkompetenzen: Produzierende Industrie | Zukunftstechnologien & Software | B2B Services (inkl. Business Process Outsourcing) | B2C Services | Konsumgüter | Lebensmittel | Bekleidung & Textilien | Handel & eCommerce | Verpackungen | Gesundheitswesen & MedTech

maconda-Kernthemen: Transaktionsberatung | Geschäftsmodell-Entwicklung | Performance-Management