

Kundenspezifische Bauteile für den Mittelstand

maconda unterstützt Liberta Partners bei der Übernahme einer Anteilmehrheit an AMEC

maconda-News März 2024

Der Münchner Investor Liberta Partners hat eine Anteilmehrheit an AMEC übernommen, einem „Value-Added Reseller“ von elektronischen Bauteilen, die präzise auf die Anforderungen der Kunden abgestimmt sind. maconda, die auf Nischenmärkte in zahlreichen Branchen spezialisierte Beratungsmanufaktur, hat Liberta mit einem fokussierten, primär auf Interviews gestützten Commercial Review unterstützt und dabei die Marktperspektiven, Kunden- und Lieferbeziehungen von AMEC analysiert.

AMEC ist auf die Entwicklung und Beschaffung mikroelektronischer Komponenten für den deutschen Mittelstand spezialisiert. Zu den Kunden zählen zahlreiche Hersteller von Markenprodukten (z.B. Kaffeeautomaten oder Sicherheitstechnik), Zulieferer in den Anlagenbau sowie Auftragsfertiger von Leiterplatten und elektronischen Geräten. Das Unternehmen hat in den 20 Jahren seit der Gründung ein umfangreiches Lieferantennetzwerk und profunde „design-in“-Kompetenz aufgebaut. So kann AMEC die Wünsche seiner Kunden nicht nur exakt auf Machbarkeit prüfen, sondern auch Vorschläge zur Verbesserung erarbeiten und passgenaue Lösungen vorschlagen.

maconda analysierte detailliert die Kaufkriterien der Kunden, die Zufriedenheit der Lieferanten, die Vertriebsstruktur und die auf diesen Faktoren aufbauenden Positionierung im Wettbewerb. Zu diesem Zweck führte maconda ein Interviewprogramm mit Kunden und Lieferanten, wobei die Interviews mit den in China oder Taiwan ansässigen Lieferanten auf Chinesisch geführt wurden.

Die Distribution elektronischer Bauteile ist ein Markt mit vielen Teilnehmern, die unterschiedliche Vertriebsmodelle verfolgen. Deshalb war es essenziell, die Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile von AMEC genau zu verstehen. Diese liegen vor allem in der weit über „design-in“ hinausgehenden Beratungskompetenz, aber auch in der – wegen der exzellenten Beziehungen zu seinen Lieferanten – ausgeprägt hohen Liefertreue und Zuverlässigkeit.

Wie immer nutzten die in Nischenmärkten erfahrenen maconda-Berater eine sehr breite Palette an Quellen, die miteinander verglichen, gewichtet und kombiniert ausgewertet wurden. Hier zeigte sich wieder der Vorteil des sehr analytischen, kreativen Ansatzes von maconda, da „große“ Studien spezielle Märkte faktisch nicht verlässlich abbilden können (auch wenn sie vorgeben, dies zu tun). Gesichtet wurden daher vor allem die relevanten Fachmagazine und -Blogs, Informationen von Verbänden wie FBDi sowie Geschäftsberichte und vielfältige weitere Informationen zu Kunden, Wettbewerbern und

Lieferanten. Zum Abgleich und vor allem, um aktuelles Wissen zu erhalten, wurden zahlreiche Interviews mit Kunden, weiteren Marktteilnehmern und anderen Experten geführt.

Über AMEC

Die 2004 gegründete AMEC ist ein führender Value-Added Reseller elektronischer Komponenten mit Sitz in Wedemark bei Hannover. Das Unternehmen agiert als Entwicklungs- und Einkaufspartner für mikroelektronische Komponenten, insbesondere für OEMs und EMS-Unternehmen. Die Bauteile bieten hohe Qualität bei geringeren Kosten. Technisch geschulte Vertriebsingenieure betreuen über 300 Kunden, dies nicht nur auf Einkaufsebene, sondern auch in der Entwicklung. Durch „design-in“-Lösungen entwickelt AMEC maßgeschneiderte Varianten für Kunden, prüft die Machbarkeit und bringt eigene Vorschläge zu Form und Funktion ein.

Über Liberta Partners

Liberta Partners wurde 2016 gegründet und ist eine Multi-Family Holding mit Sitz in München. Das Unternehmen investiert gezielt in Unternehmen im deutschsprachigen Raum, insbesondere in Nachfolgesituationen und Konzernausgliederungen, mit einem klaren operativen und strategischen Entwicklungspotenzial. Diese Unternehmen werden im Rahmen des „100% Core & Care“-Konzepts aktiv entwickelt und profitieren von der unternehmerischen Expertise von Liberta Partners. Das Team von Liberta Partners besteht aus 20 Mitarbeitern, die in den Bereichen M&A, Corporate Development und Legal & Administration tätig sind, unterstützt von einem aktiven Industriebeirat.

maconda baut die Expertise in der Elektronik-Distribution und den Anwendersegmenten weiter aus

Das maconda-Team hat in den letzten Jahren seine Expertise in der Elektronik-Distribution 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 bezogen sich neben Reseller von Elektronikteilen und Maschinenkomponenten auf eine große Bandbreite von Kundenbranchen der Distributoren, oft Nischen, aber auch „große“ Märkte. Dazu gehören etwa die handwerkliche Holzbearbeitung, spezialisierte Verpackungsmaschinen oder Sondermaschinen in der Automobil-Zulieferindustrie. Seit Mitte 2023 unterstützt Matthias Mennel Klingspor maconda als Partner insbesondere für die produzierende Industrie sowie diverse B2B-Dienstleistungen.

Intensive Branchen-Erfahrung: Automatisierungstechnik | CNC-Zerspanung | Digitaldruck | eMobilität | Fluidtechnik | Holzbearbeitung | Kältetechnik | Kunststoffverarbeitung | Sensoren | Steuer- und Regeltechnik | Umformtechnik | und vieles 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 | Handel & eCommerce | Verpackungen | Gesundheitswesen & MedTech

maconda-Kernthemen: Commercial Transaction Services | Performance-Management | Geschäftsmodell-Optimierung