

# Schnell Komplett- pakete schnüren

*Hamburg.* Bei geplanten Betriebsauflösungen oder in der Insolvenz macht das Hamburger Industriehandelsunternehmen Greenfield Industrial GmbH Eigentümern und Insolvenzverwaltern als Direktkäufer auf sie zugeschnittene Angebote: Sie reichen von einem Kauf des fortgeführten Unternehmens bis zur Übernahme des Anlagevermögens und der Immobilien.

*Text:* Peter Reuter

Würde man das Geschäftsmodell von Greenfield Industrial in einem Wort zusammenfassen, lautete es Industrieprojektentwicklung. Der Begriff ist zwar recht unkonkret, trifft aber den Ansatz, dass die Angebotspalette weit gefächert ist und das Hamburger Handelsunternehmen in sog. Sondersituationen, aber auch weit vor einer Krise für ganze Industrieunternehmen, deren Liegenschaften, Anlagen und Maschinen verschiedene Szenarien anbietet, wenn Veränderungen wie z. B. Teil- oder Komplettschließungen anstehen. »Die Gründung der Greenfield Industrial GmbH ist die Antwort auf den sich schnell verändernden Markt der letzten Jahre und damit ist nicht nur der Insolvenzbereich gemeint«, sagt Geschäftsführer Ron Alexander, der von 2016 bis Mitte 2022 bei der Auktionshaus Wilhelm Dechow GmbH und seit 2017 dort als Geschäftsführer tätig war. Das Leistungsportfolio von Greenfield sei nicht mit dem eines klassischen Industrieverwerfers vergleichbar, denn im Insolvenzfall könne man auch als strategischer Investor bei der Fortführung, als Finanz- bzw. Immobilieninvestor zur Umsetzung von Fortführungsszenarien oder als Partner bei Betriebsschließungen aktiv werden, erläutert der 44-jährige studierte Wirtschaftsingenieur. Bei Letzterem erfüllt Greenfield dann auch die Aufgaben eines Verwerfers – bei Auktionen mit Partnern –, um Anlagen, Maschinen und Liegenschaften neuen Nutzern bzw. neuem Nutzen zuzuführen.

Die Angebotspalette für Insolvenzverwalter, M&A-Berater, Industrieunternehmen und Banken klingt ambitioniert – vor allem für ein Industriehandelsunternehmen, das erst vor einem Jahr gegründet wurde. Es als Start-up im herkömmlichen Sinn zu bezeichnen, trifft es nicht, denn Greenfield mit ihrem etwa 20-köpfigen Team aus u. a. Projektentwicklern und Industriegutachtern, von denen neun wie Ron Alexander von Dechow kommen, ist in einem breiten Industrierahmen eingebunden: Die Hamburger sind Teil der von Vater Wolfgang und Sohn Christoph familiengeführten Unternehmensgruppe Thelen mit Hauptsitz in Essen, der rd. 80 eigenständige Unternehmen an circa 60 Standorten deutschlandweit angehören, die in den Branchen Bau, Metall, Holz, Gebäudedienstleistungen, Immobilienentwicklung, Sicherheit, Transport, Handel und Vermietung, infrastrukturelle Dienstleistung und IT angesiedelt sind. So ist z. B.

die ehemals insolvente R+S Dienstleistungen mit 2500 Mitarbeitern im Oktober 2020 Teil der Thelen-Gruppe geworden.

»Durch unsere starke Unternehmensgruppe, die auf größtmögliches Wachstum ausgelegt ist, haben wir stetig großen Bedarf an Unternehmen verschiedener Wirtschaftszweige, um diese zu übernehmen«, sagt Ron Alexander, der schon zuvor mit der Thelen-Gruppe projektbezogen zusammengearbeitet hatte. Ron Alexander, der mit dem Nautischen Patent für große Fahrt zehn Jahre zur See gefahren war, nennt es eine »Wunschliste« aus den verschiedenen Branchen, die er immer präsent habe, wenn er von Industrieunternehmen im Umbruch- und Veränderungsphasen und von Insolvenzanträgen erfährt bzw. wenn er inzwischen auch entsprechende Angebote erhält – diese Wunschliste reiche von Assets wie Spezialkränen bis zu ganzen Betrieben. So habe er derzeit z. B. Gebäudedienstleister mit über 150 Mitarbeitern in Metropolen wie Berlin, Hamburg und Stuttgart auf dem Radar und klassische Bauunternehmen im Leipziger Raum, auch hält er Ausschau nach einer großflächigen Liegenschaft an der schweizerischen Grenze.

## Angebot kann binnen 48 Stunden nach Besichtigung vorgelegt werden

Für die Thelen-Gruppe fand Greenfield im Akquisitionsprozess die insolvente Rekener Heinrich Reinert Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau GmbH & Co. KG mit knapp 40 Mitarbeitern. Das Hamburger Team prüfte, ob die Fortführung kaufmännisch und operativ sinnvoll ist, und bewertete das Anlagevermögen, sodass man dem Insolvenzverwalter ein Angebot sowohl für den Maschinen- und Fuhrpark als auch für die Sicherung der Beschäftigungsverhältnisse habe machen können, keinem Mitarbeiter sei insolvenzbedingt gekündigt worden, sagt Ron Alexander. Das fortgeführte Unternehmen wurde als Reinert Bauunternehmung GmbH in die Thelen-Gruppe aufgenommen.

Als interessierter Direktkäufer kommuniziere man dem vorläufigen Verwalter und anderen Kunden sofort, wer der finanzierende Partner ist. Bei der Thelen-Gruppe als Partner könne er ein Angebot mit zugesichertem schnellem Liquiditätszufluss



Geschäftsführer Ron Alexander (li.) und die Key-Account-Manager Jens-Peter Franz (Mi.) und Alexander Winter

### 3 Fragen an Ron Alexander

#### 1. Ihr zeitliches Arbeitsverhältnis von analog zu digital?

40 % digital und 60 % analog. Eigentlich versuche ich, die Zeit des persönlichen Kontakts und der Arbeit vor Ort noch höher zu halten.

#### 2. Ihre jüngste berufsbedingte Fortbildung?

Ein Kurs zum Thema Krisenmanagement und ein Medientraining.

#### 3. Wie gewinnen Sie am besten Abstand zur Arbeit?

Lesen für die Ablenkung aus der medienüberlasteten Welt, Lego für die Kreativität und um etwas zu schaffen sowie intuitives Bogenschießen zur Schärfung der Konzentration und Fokussierung.

binnen 48 Stunden nach Besichtigung vorlegen. Der Zeitfaktor im Insolvenzverfahren werde beim Fachkräftemangel zunehmend kritischer, sagt Ron Alexander, die Abwanderung von Fachkräften stehe bei einer Krise immer im Raum, dem versuche man mit einem schnellen, verbindlichen Übernahmeangebot Rechnung zu tragen.

Sollte die Thelen-Gruppe an einer strategischen Übernahme nicht interessiert sein, könne Greenfield auch andere Partner ins Spiel bringen, sagt Ron Alexander, »z. B. durch Übernahme sämtlicher Immobilien, die wir anschließend an das fortführende Unternehmen vermieten«. Um die Flexibilität zuletzt auch in den Markt zu tragen, dass Greenfield nicht ausschließlich »Zulieferer« für die Thelen-Gruppe ist, habe die Gründungsmehrheitsgesellschafterin Thelen Investments Holding GmbH jüngst von ihren 51,13 % an Ron Alexander 17,77 % abgetreten, die beiden Key-Account-Manager Jens-Peter Franz und Alexander Winter halten jeweils auch 17,77 % der Anteile.

Sollte wiederum eine Sanierung und Fortführung des Unternehmens nicht möglich sein, bietet Greenfield potenziellen Auftraggebern an, frei werdende Maschinen, technische Anlagen und Flächen anderweitig weiter nutzbar zu machen bzw. auf dem Markt zu verwerten, was Abriss, Demontage, Revitalisierung, Entwicklung und Neubau umfassen könne. Viele dieser Leistungen, auch der Umgang mit Altlasten auf Betriebsgeländen, seien in den Branchen der Gruppe abgebildet. »Zu Beginn eines neuen Projekts stellen wir uns die Fragen: Kaufen und im Bestand behalten? Kaufen und Eigenvermarktung? Kaufen und versteigern? Sollten wir versteigern, suchen wir uns je nach Branche den stärksten Kooperationspartner aus.«

Die Hanke Gesellschaft für Gießerei Kooperation mbH in Eberswalde mit rd. 50 Beschäftigten, die Schaltungskomponenten, Fahrzeuglenkungen und Gussteile hergestellt und an Automobilhersteller geliefert hatte, musste aufgrund der gestiegenen Rohstoffpreise und Energiekosten Mitte 2021 Insolvenz

anmelden, eine Betriebsstilllegung ließ sich nicht abwenden. Um dem Verwalter eine schnelle Lösung anzubieten, kooperierte Greenfield mit dem Industrieauktionshaus Surplex. Nach dem Direktkauf der Anlagen versteigerte Surplex den Bestand von Schmelzöfen bis Drehmaschinen online. Auch vor dem Hintergrund der Strukturveränderungen im Automobilzulieferermarkt entschlossen sich die Gesellschafter der Modell-Technik Formenbau GmbH aus Sömmerda mit zuletzt rd. 80 Mitarbeitern, den Betrieb des Werkzeugspezialisten zum 30.09.2022 zu schließen. Den Eigentümern hat Greenfield ein »Gesamtangebot« für die 600 Positionen und die Liegenschaften gemacht, »nach wenigen Verhandlungsrunden« sei der Zuschlag erfolgt. Bis auf drei Maschinen habe man alles innerhalb Deutschlands verkauft, eine mögliche Übernahme der Immobilie stehe noch aus.

Beim Abbruchsunternehmen Concept Umweltservice Dufner GmbH sahen der Verwalter und Greenfield keine Chance mehr für eine Fortführung, sodass ein Gesamtangebot für das Anlagevermögen und die Immobilie erfolgt sei. Dass man u. a. hier den Zuschlag erhalten hat, hänge auch mit den angebotenen Komplettpaketen zusammen, heißt es von Greenfield, die für die Parteien letztendlich attraktiver sein könnten, da sie greifbar mit zeitnahe Liquiditätszufluss verbunden sind – auch wenn sich theoretisch mit mehr (zeitlichem) Aufwand durch den Verkauf der einzelnen Positionen höhere Erlöse erzielen lassen könnten.

Als Folgenutzung für das Gelände von Concept sei ein Betriebshof für ein Bauunternehmen geplant. Der Name Greenfield sei im Übrigen nicht zufällig gewählt, sagt Ron Alexander, der Begriff stehe für eine ehemalige Industriebrache, die nach Rückbau zu neuem Leben erweckt wird. Metaphorisch gesprochen geschehe diese Wandlung auch beim Unternehmenskauf mit sanierender Fortführung und bei Verwertungen mit der Folgenutzung der Maschinen im In- und Ausland für einen weiteren Lebenszyklus, was der generell begrüßten Förderung der Kreislaufwirtschaft zugutkomme. <<