

Andreas Boden & Dr. Stefan Sattler

Unternehmer suchen ein Unternehmen





Andreas Boden

- Jahrgang 1976
- Banklehre bei Sal. Oppenheim Köln
- Studium der Betriebswirtschaftslehre in Köln
- 2005 - 2008 Assistenz der Geschäftsleitung der Pohl-Gruppe in Köln
- 2008 - 2015 Geschäftsführer Herchenbach Industrie-Zeltebau GmbH
- seit 2012 geschäftsführender Gesellschafter der Herchenbach Industrie-Zeltebau GmbH
- seit 2015 Geschäftsführer im Familienunternehmen, der Pohl-Gruppe (aktuell ca. 30 unterschiedliche GmbHs und Holdings, rund 600 Mitarbeiter, 120 Mio. EUR Jahresumsatz, Tochtergesellschaft mit Produktionsstandort in den USA)



Dr. Stefan Sattler

- Jahrgang 1965
- Physikstudium
- Studienstiftung des Dt. Volkes
- Promotion am Max-Planck-Institut für Plasmaphysik in Garching b. München
- Otto-Hahn-Medaille der Max-Planck-Gesellschaft
- 3 Jahre Berater in mittelständischem Beratungsunternehmen in Köln
- Seit 1997 Unternehmer mit 11 unternehmerischen Aktivitäten, in 6 als operativer geschäftsführender Gesellschafter
- 2008 bis 2015 geschäftsführender Gesellschafter Herchenbach Industrie-Zeltebau GmbH
- 2015 Gründung der Metis-Stiftung zur Förderung der Naturwissenschaften und der bildenden Künste mit Cornelia Meyer-Sattler

Andreas Boden - der Familienunternehmer

Gesellschafter & Geschäftsführer

	Hersteller von Industriezelten und Leichtbauhallen
	Internationaler Hersteller von architektonisch anspruchsvollen Blechfassaden, weltweit
	Blechverarbeitung in Süddeutschland an 2 Standorten - regionaler Schwerpunkt
	Systemunterkonstruktionen für Fassaden aus unterschiedlichen Materialien
	Spezialist für 3D - Verformung von Metallen
	Hersteller eines Aluminium-Metallschaum-Sandwichs als Leichtbaumaterial für Industrie und Fahrzeugbau

Erfahrungen & Kompetenzen in der POHL-Gruppe

Organisation	<ul style="list-style-type: none">• Operative GF von 5 Werken/Standorten,• Strategische Steuerung der POHL Inc., USA• Aufbau einer Matrix-Organisation• Aufbau einer Controlling-Abteilung
Finanzen	<ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen mit den refinanzierenden Banken und Darlehensgebern über Finanzierungskonzepte (Bürgschaften, KK-Linien, Maschinenleasing etc.)
M & A	<ul style="list-style-type: none">• 2018 strategische Übernahme eines Wettbewerbers und Integration in die Gruppe• Verkaufsprozess Metalfoam• aktuell Asset Deal in der Gruppe, Verkauf Spin-Off
Personal	<ul style="list-style-type: none">• Personalverantwortung für ca. 350 FTEs• Verhandlungen über Tarifverträge, Arbeitszeitmodelle, Sozialpläne mit den Betriebsräten der Gruppe in allen Bereichen
Restrukturierung	<ul style="list-style-type: none">• Durchführung einer Werksschließung in 2016• Aktuell Restrukturierungsmaßnahmen durch Corona-Krise
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">• Vertragsverhandlungen mit internationalen Großkunden, bis zu 10 Mio € / Auftrag• Weiterentwicklung des Produktportfolios• Marken -und patentrechtliche Sicherung des Produktportfolios

Dr. Stefan Sattler – der Serienunternehmer

Geschäftsführender Gesellschafter



CERTUS
CONSULTING GMBH

Beratungsunternehmen für
Telekommunikation



celox
faster forward ▶▶▶

Netzbetreiber für breitbandige
Datendienste für Geschäftskunden mit
eigenem Netz in 40 Städten in Deutschl.



vorteil & you.de

Internet-Portal für Restaurantbuchungen
mit Rabatt



genedec
decision as a service

„Software as a Service“ für verteilte
Entscheidungsprozesse



- Seit 1924 -
HERCHENBACH
Industrie-Zeltebau GmbH

Hersteller von Industriezelten und
Leichtbauhallen



metalfoam

Hersteller eines Aluminium-
Metallschaum-Sandwichs als
Leichtbaumaterial für Industrie und
Fahrzeugbau

Beteiligungen & Stiftung



Lambda Net...

Betreiber eines europaweiten
Glasfasernetzes



EUTEX
European Telco Exchange

Vermittlungsknoten für internationale
Telefonminuten



TANGENS

Mobilfunkserviceprovider wie debitel,
Mobilcom etc.



MacTel

Beteiligungsgesellschaft für regionale
Telekommunikationsanbieter



FiveStar

Vermarktung eines Endgeräts für online-
Bestellungen



metis
Stiftung

Metis-Stiftung zur Förderung der
Naturwissenschaften und der bildenden
Künste (Stifter & Vorstand)

Praxisbeispiel: Herchenbach Industrie-Zeltebau GmbH



- Erstkontakt über Anzeige in IHK-Datenbank
- 2008 Akquisition 100% der Anteile von Unternehmerfamilie in 3. Generation
- Finanzierung: Eigenkapital der Käufer + Bank
- Von 2008 bis 2015 Umsatz vervierfacht bei konstant 12% Nachsteuer-rendite
- Erweiterung der Produktpalette
- Digitalisierung der Prozesse
- Neubau einer eigenen Gewerbeimmobilie

- Internationalisierung des Geschäfts, u.a. Aufbau des Vertriebs in UK
- Akquisition namhafter Großkunden wie ABB, AB Inbev, EDEKA, Henkel, Roche, Siemens
- Schlüsselfertige Erstellung der größten Leichtbauhalle in UK mit 11.000 m² für AB Inbev in Wales in 4 Wochen
- 2015 Verkauf von 100% der Anteile (ohne Immobilie) an Nachfolgeunternehmer Search Funds

Praxisbeispiel: celox Telekommunikationsdienste GmbH



- Geschäftsidee für Start-Up: Aufbau eines DSL-Netzes in Deutschland in den Städten Nr. 41-80 nach Einwohnerzahl
- Seit 1998 12 DSL-Anbieter mit Ausbau in den Städten 1-40 nach Einwohnerzahl
- Finanzierung: 100% Eigenkapital durch Deutsche Bank Investor, Eschborn
- 40% der Anteile Dr. Sattler und Geschäftspartner
- Start 2000, 2 Jahre Netzausbau mit NOKIA Networks

- Marktstart von Telekom T-DSL für < 20 EUR / Monat erfordert kompletten Strategiewechsel
- Statt DSL-Anschlüsse Komplettlösungen für Unternehmenskunden (Standortvernetzung + Server-Hosting + Sicherheitslösungen) & Wholesale-Produkte für Internet-Service Provider
- 2003 Übernahme der Anteile der Dt. Bank
- 2005 Verkauf von 100% der Anteile an die börsennotierte QSC AG

Andreas Boden & Dr. Stefan Sattler bieten

Erfolgreiche Unternehmenssteuerung

- Mehrfach von der Gründung über den Aufbau zum erfolgreichen Unternehmen
- Nachhaltiges Umsatzwachstum durch Aufbau internationaler Märkte, Erweiterung der Produktpalette, Steigerung d. Vertriebsleistung
- Stets wachstumsorientierte Unternehmen
- Erfolgreiche Gewinnung von Großkunden
- Erfahrung in wettbewerbsintensiven Märkten

Transaktionserfahrung

- Alle Transaktionen in Eigenregie: Käufer-, Verkäufersuche, Deal-Struktur, Verhandlungsführung, Kaufpreisfindung
- Transaktionen mit Familienunternehmern, Private Equity Funds, Banken, internationalen Investoren
- Als Berater beteiligt an einer Vielzahl von M&A-Prozessen, Due-Diligence-Prozessen

Führungserfahrung

- Aufbau von diversen Führungsteams, Personalgewinnung stets in Eigenregie
- Viele Hundert Einstellungs- und Personalgespräche
- Verhandlung mit Betriebsräten, Tarifabschlüsse, Sozialpläne
- Steuerung und persönliche Teilnahme an Arbeitsrechtsprozessen

Strategiekompetenz

- Erstellung und Umsetzung kompletter Unternehmenskonzepte
- Erstellung von Businessplänen und Unternehmensbewertungen
- Neuausrichtung von Produktportfolios
- Erstellung und Umsetzung von Wachstumsstrategien

Andreas Boden & Dr. Stefan Sattler wollen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit aus den Jahren 2008 – 2018 in einer weiteren gemeinsamen unternehmerischen Aktivität fortsetzen

Suchkriterien

- Keine Branchenbindung
- Leistungsart: Produktion, Dienstleister, keine Handelsunternehmen
- Unternehmen mit von der Unternehmerpersönlichkeit unabhängigen Produkten bevorzugt
- Technologieorientierte Unternehmen kommen unserer Erfahrung und Kompetenz entgegen
- Kein Handwerksunternehmen, kein B-to-C-Geschäft
- Keine Übernahme aus Insolvenz oder Sanierungsfälle
- Bei Übernahme von 100% der Anteile 10 – 15 Mio. EUR Transaktionsvolumen
- Persönliches Umfeld im Raum Köln-Bonn-Düsseldorf

Andreas Boden

Tel.: +49 177 77 44 722

Mail.: boden.sattler@certus.de

Dr. Stefan Sattler

Tel.: +49 171 33 1111 0

Mail: boden.sattler@certus.de

