

# WINTERGERST

SOCIETÄT FÜR UNTERNEHMER-BERATUNG



# Case Study: Sell-Side M&A in der Unternehmenskrise

WINTERGERST Societät für Unternehmerberatung

Stuttgart, 24.02.2026

# Key Facts

## Projektart

Internationaler Distressed Sell-Side M&A Prozess

## Zeitraum

2025-2026

## Umsatz

>EUR 60 Mio. (2024)

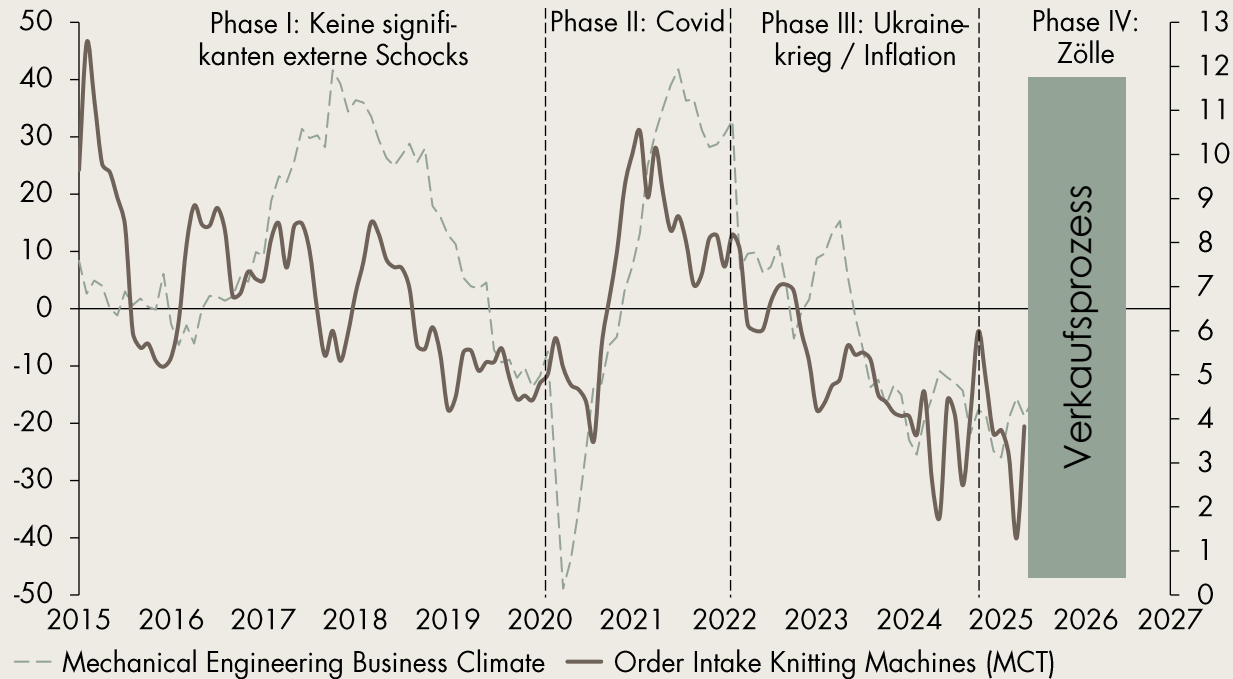
## Branche

Maschinenbau (Textilindustrie)

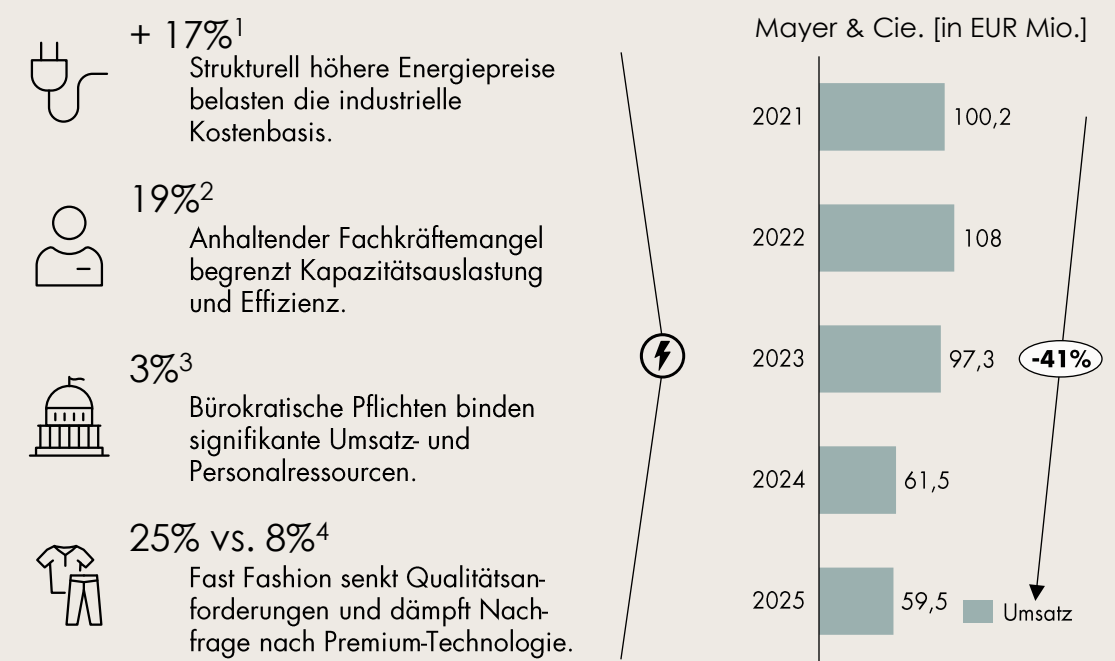


# Verpasster Verkaufszeitpunkt – von Value Creation zu Substanzsicherung

Die Auftragseingänge von Mayer & Cie. spiegeln eher die Marktstimmung wider als unternehmensspezifische Probleme



Strukturelle Standortherausforderungen in Deutschland setzen das zyklische Geschäftsmodell von Mayer & Cie. zusätzlich unter Druck



Der Fall Mayer & Cie. verdeutlicht ein wiederkehrendes Muster: Erfolgreiche Familienunternehmen verzögern vertragliche Diskussionen über einen Verkauf oftmals zu lange, bis externer oder finanzieller Druck entsteht.

(1) Industriestrompreis DE ca. 16,8 % über EU-27 (letzte 4 Jahre); (2) Gemeldeter Fachkräftemangel Maschinenbau (2/2026); (3) Umsatzanteil Industrieunternehmen für Bürokratie; (4) Materialmangel nach drei Wäschen: Fast Fashion vs. konventionelle Mode  
 Quelle(n): Unternehmensinformationen; Working Paper KVF NRW; ifo Institut; eurostat

# Die integrierte Restrukturierungs- und M&A-Expertise von WINTERGERST macht parallele Strukturierung aller Exit-Optionen in schwierigem Marktumfeld umsetzbar

## Parallel verfolgte Exit-Optionen

### 1 Gesamtverkauf

Flechtsparte  
Rundstricksparte



Gesamtverkauf aller Assets, IP, Immobilien und Know-How von MCT und den Tochtergesellschaften.

Kein passender Käufer gefunden.

### 2 Carve Out Flechtsparte

Flechtsparte



Carve-Out der Assets und der IP der Flechtsparte; ggfs. inkl. Mitarbeitergebundenes Know-How.

Erfolgreicher Carve-Out an den italienischen strategischen Käufer Diesse S.r.l.

### 3 Verkauf der Rundstricksparte

Rundstricksparte



Übernahme der verbleibenden Assets, IP, Immobilien und Know-How der Rundstricksparte.

Erfolgreicher Verkauf der Rundstricksparte an den chinesischen strategischen Investor Huixing Machine Co., Ltd.

## WINTERGERST Restrukturierungs-Enabler

### Eigene integrierte Finanz- und Liquiditätsplanung



- Belastbare Fortführungsprognose.
- Belastbare Abwicklung Szenarien.

### Saubere Kosten- und Assetabtrennung



- Saubere Trennung von sbA's und Overheadkosten für Stand-alone-Lösungen aufgrund fehlender Cost-center.
- Vermeidung von Bewertungsabschlägen und Kaufpreismaximierung.

### Beschleunigte M&A-Umsetzung



- Parallele Szenarien Strukturierung.
- Abgestimmte Stakeholder-Kommunikation.
- Reduzierte Closing Risiken.

### Insolvenzrechtliche Strukturierungskompetenz



- Kenntnis insolvenzrechtlicher Spielräume.
- Strukturierte Vorbereitung von Asset Deal und Share Deal.

# Stand-alone-fähiger Carve-Out der Flechtabteilung – Parallelprozess zum Gesamtverkauf für Transaktionssicherheit und maximalen Kaufpreis

## Deal-Ausgangslage



- Ein Gesamtverkauf der Gruppe war **im Markt bislang nicht umsetzbar**.
- Der **Flechtbereich** war ein klar abgrenzbarer, margenstarker Nischenbereich – jedoch operativ, organisatorisch und kostenmäßig **nicht stand-alone aufgestellt**.
- Gleichzeitig führte der **Zeitdruck** (Jahreswechsel / Verfahrensdynamik) zu einer Situation, in der die Alternative zum strukturierten Carve-Out eine **Ausproduktion und Asset-Verwertung** gewesen wäre.

## Zentrale Risiken

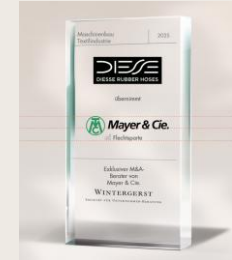
- **Unsaubere Abgrenzung** von Assets, IP und Know-how zwischen Flecht- und Restgeschäft (Perimeter-/Ownership-Risiko).
- **Overhead/SBAs** nicht trennscharf zuordenbar → fehlende Stand-alone-Fähigkeit und Bewertungs-/Vollzugsrisiko.
- **Know-how personengebunden** → Risiko des Wertabflusses vor Signing/Closing.
- **Vollzugsrisiken** beim IP-Transfer sowie Abstimmungsrisiken mit Banken/Verwertung/Management → Gefahr eines nicht closing-fähigen Deals.

## Strukturierungsansatz

- **Perimeter-Definition und Carve-Out-Design:** trennscharfe Zuordnung von Assets, IP und Know-how inkl. klarer Übergabepfade.
- **Stand-alone-Fähigkeit hergestellt:** belastbare Kosten- und Overhead-Zuordnung (inkl. SBAs) zur operativen und finanziellen Separierbarkeit.
- **Beschleunigter, strukturierter Investorenprozess** für einen isolierten strategischen Käuferkreis – parallel zur Verfahrenslogik.
- **Closing-Sicherheit:** zeitlich synchronisierte Verhandlung und Umsetzung unter Insolvenzbedingungen mit Fokus auf Vollzug, Übergabe und Fortführung.

## Ergebnis & strategischer Effekt

- **Erfolgreicher Carve-Out** an einen strategischen Branchenkäufer; **Sicherung von Know-how und Schlüsselassets**.
- **Komplexitätsreduktion** der verbleibenden Gesellschaft und Schaffung einer klaren Reststruktur.
- **Entscheidender Effekt:** Der Carve-Out war nicht nur ein Teilverkauf, sondern die **Voraussetzung**, um den anschließenden Verkauf der Rundstricksparte überhaupt closing-fähig zu machen.



# Verkauf der Rundstricksparte: Fokussierter Investorenprozess unter regulatorischem und zeitlichem Druck

## Deal-Ausgangslage



- Nach dem Carve-Out verblieb eine **Restgesellschaft mit fortgeschrittener Verwertungsdynamik** und hohem Zeitdruck.
- Für den **Rundstrickbereich** war **ein strategischer Käufer** zentral, um Marke, IP und industrielle Perspektive abzusichern.
- Gleichzeitig musste der Prozess unter **intensiver Stakeholder-Beobachtung** (Banken/Verwertung/Management) geführt werden – mit begrenztem Zeit- und Handlungsspielraum.

## Transaktionskritische Risiken

- **Liquiditäts- und Zeitdruck** → erhöhtes Risiko eines Abbruchs bzw. einer wertvernichtenden Verwertung.
- **Stakeholder-Alignment:** divergierende Interessen von Banken, Verwertung und operativer Führung (Timing, Kaufpreismechanik, Vollzug).
- **Cross-Border-Closing-Risiken** inkl. regulatorischer/organisatorischer Anforderungen über Ländergrenzen hinweg.
- **Reputation/Standort:** Sensitivität hinsichtlich Fortführung, Know-how-Erhalt und Perspektive der Standorte.

## Strukturierungshebel

- **Fokussierter Investorenprozess** mit klarer strategischer Käuferlogik (Shortlist-Ansatz, beschleunigte Taktung, klare Entscheidungsfenster).
- **Parallelisierung** von Due-Diligence-Steuerung, Vertragsverhandlung und Stakeholder-Synchronisierung zur Zeitgewinnung.
- **Transaktionsstruktur auf Transaktionssicherheit ausgelegt:** klare Vollzugsvoraussetzungen, Übergabemechanik, Risikosteuerung entlang der Distressed-Realität.
- **Regulatorik/Closing-Management:** Koordination von Freigaben und Abstimmungen zur Sicherstellung der Vollzugsfähigkeit im engen Zeitfenster.

## Ergebnis & strategischer Effekt

- **Erfolgreicher Verkauf** der Rundstricksparte an einen internationalen strategischen Käufer unter Distressed-Bedingungen.
- **Sicherung von Marke, IP und Know-how** sowie Perspektive für die operative Fortführung.
- Abschluss eines zweistufigen Prozesses: **Substanzsicherung und Transaktionsabschluss** trotz Verwertungsdruck und komplexer Stakeholderlage.

# Wertmaximierung in der Unternehmenskrise: Restrukturierung und M&A aus einer Hand



## Optionalität erhöht

Parallelstrukturierung von Carve-Out und Gesamtverkauf schafft Handlungsspielraum.

## Carve-Out Transaktionsfähigkeit hergestellt

Trennscharfe Zuordnung von Personal, Assets, IP, Know-how und Kosten – stand-alone Logik.

## Liquiditäts- & Runway-Steuerung

Integrierte Finanz-/Liquiditätsplanung als Grundlage für Timing und Prozessdisziplin.

## Internationalität

Internationale Ansprache von strategischen Investoren → zwei internationale strategische Käufer.

## Bieterwettbewerb verstärkt

Prozess-Story und Positionierung geschärft – breiterer strategischer Käuferkreis.

## Insolvenz als Strukturierungshebel genutzt

Erklärung der rechtlichen Spielräume und strukturellen Reduktion der Kostenbasis.

