

02

Ankommen in Dubai: Ein starker Bereich findet seinen Platz.

Wie ein Familienunternehmen seinen Software-Bereich herauslöste, in Dubai neu aufstellte und dafür 24 Mio. AED von einem Investor vom Golf gewann.

7 Monate

vom Kick-off bis zum operativen Start

24 Mio. AED

Kapital von einem Golf-Investor

6

Mitarbeitende vor Ort eingestellt

1,8 Mio. AED

erste Aufträge in 4 Monaten

AUF EINEN BLICK

MUTTERHAUS

Familienunternehmen, Maschinenbau, 420 Mitarbeitende

BEREICH

Industrie-Software mit KI, 38 Mitarbeitende

ZIEL

eigenständige Einheit in Dubai

DAUER

7 Monate bis zum operativen Start

AUSGANGSLAGE

Ein Familienunternehmen aus Süddeutschland, Maschinenbau, 420 Mitarbeitende, 180 Mio. EUR Umsatz. Über acht Jahre ist im Haus ein Software-Bereich gewachsen: KI-gestützte Prozessoptimierung für Industrieanlagen, 9 Mio. EUR Umsatz, 38 Mitarbeitende. Im Mutterhaus fehlen ihm Raum, Kapital und Tempo.

Am Golf gibt es eine konkrete Pipeline: sechs Projekte bei Industrie- und Energieunternehmen, dazu Investoren, die genau solche Technologie suchen. Die steuerliche Struktur ist mit den Beratern in Deutschland geklärt. Offen ist alles, was vor Ort passieren muss.

VORGEHEN

Monat 1-2

Trennung vorbereiten

Perimeter festgelegt: welche Kunden, Verträge, Rechte am geistigen Eigentum und Mitarbeitende in die neue Einheit gehen. Übergangsleistungen des Mutterhauses für IT, Buchhaltung und Personal für 12 Monate vereinbart.

Monat 2-4

Struktur vor Ort

Gesellschaft in Dubai mit Lizenz in sechs Wochen, Büro, Visa für drei Führungskräfte, Bankkonto nach neun Wochen. Abgestimmt mit Anwälten und Steuerberatern aus unserem Netzwerk vor Ort.

Monat 3-6

Kapital und Partner

Einführung bei fünf strategischen Investoren und zwei potenziellen Kunden. Ein Industrieinvestor vom Golf beteiligt sich mit 24 Mio. AED (rund 6 Mio. EUR) an 30 %, das Mutterhaus hält 70 %.

Monat 4-12

Führung bis zum eigenen Team

Ein Fractional COO von VELA führt die Einheit an 2,5 Tagen pro Woche, baut das Team auf und übergibt nach neun Monaten an einen lokal rekrutierten Geschäftsführer.

ERGEBNIS

Nach sieben Monaten arbeitet die neue Einheit operativ in Dubai, mit eigener Gesellschaft, eigenem Kapital und sechs neu eingestellten Mitarbeitenden vor Ort. In den ersten vier Monaten nach dem Start gewann sie zwei Aufträge über zusammen 1,8 Mio. AED. Das Mutterhaus bleibt mit 70 % beteiligt und hat den Wert des Bereichs sichtbar gemacht: Die Beteiligung des Investors bewertet ihn mit rund 20 Mio. EUR.

KENNZAHL	IM MUTTERHAUS	NACH DEM CARVE-OUT
Struktur	Abteilung ohne eigene Rechtsform	eigene Gesellschaft in Dubai
Kapital	Budget aus dem Mutterhaus	24 Mio. AED von einem Golf-Investor
Team vor Ort	keines	6 Mitarbeitende und 3 entsandte Führungskräfte
Aufträge am Golf	Pipeline mit 6 Projekten	2 Aufträge über 1,8 Mio. AED

WAS ANDERE DARAUS MITNEHMEN KÖNNEN

Die Reihenfolge entscheidet.

Erst Perimeter und Rechte, dann Gesellschaft, dann Kapital. Wer umgekehrt beginnt, verhandelt mit offenen Fragen.

Substanz vor Ort.

Banken, Behörden und Investoren prüfen, ob die Einheit wirklich in Dubai arbeitet. Briefkastenlösungen scheitern spätestens beim Konto.

Führung auf Zeit.

Ein Fractional COO überbrückt die Monate, bis das eigene Team steht, ohne dass das Mutterhaus Führungskräfte abziehen muss.

„Der Carve-out ist eine Strukturfrage. Das Ankommen ist eine Frage der Reihenfolge.“

EINGESETZTE HEBEL

Kapital & Investoren

Umsetzung vor Ort

Interim-Management

Kulturelle Brücke

Lassen Sie uns über Ihr Wachstum sprechen.

hello@vela-growth.com · vela-growth.com
 +971 50 861 5827 · +49 170 2914667