

360°

Ausgabe 2 | 2019

Ein Service von DÜCKER & PARTNER

Rundum gut beraten.

In dieser Ausgabe:

Verbrauch der
Steuermäßigung

Neues zum
Veräußerungsgewinn

Erhöhung des Mindest-
lohns im Januar 2019

Worauf Arbeitgeber
achten müssen

M&A Prozesse
erfolgreich gestalten

Systematische Herangehensweise
von erfahrenen Beratern erklärt

BEITRAG

M&A im Mittelstand – Komplexe Prozesse professionell gestalten

Während das Thema M&A für große Firmen, Konzerne und deren Investoren quasi zum Alltag gehört, sind sowohl der Kauf aber im Besonderen auch der Verkauf eines Unternehmens im eigentümergeführten Mittelstand absolute Sondersituationen, die eine systematische Herangehensweise erfordern.

Die Düsseldorfer Beratungsgesellschaft „ACTIVE M&A Experts“ hat sich auf die Begleitung mittelständischer Unternehmer aus verschiedenen Branchen bei der Durchführung von M&A-Prozessen spezialisiert. Die 10 Partner haben selbst alle einen unternehmerischen Hintergrund. Sie kennen die Situation von Käufern und Verkäufern daher nicht nur aus zahlreichen Mandaten, sondern auch aus der eigenen, operativen Erfahrung. Hier geben sie Ihnen 4 Tipps, die in jedem M&A-Prozess berücksichtigt werden sollten:

4 Tipps:

1. Bestimmen Sie Ihren Standpunkt
2. Legen Sie Ihre Ziele fest
3. Erstellen Sie eine Roadmap für den Prozess
4. Bleiben Sie fokussiert

Bestimmung des Standpunktes

Beim Kauf und Verkauf von Unternehmen ist zunächst natürlich die strategische und finanzielle Standpunktbestimmung des Unternehmens wichtig. Hinzu kommt in beiden Fällen jedoch auch die ganz persönliche Standortbestimmung von Ihnen als Eigentümer. Neben einer Analyse der Unternehmenskennzahlen können klassische Werkzeuge, wie z.B. eine SWOT-Analyse, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken, die das Unternehmen aufweist, systematisch verdeutlichen. Aus dieser Analyse des eigenen Unternehmens folgt später die gezielte Auswahl der Übernahmekandidaten bzw. der Kaufinteressenten. Als Eigentümer sollte man sich bereits in dieser ersten Phase die Frage

stellen, ob sich die Herausforderungen und Folgen einer Transaktion auch mit den persönlichen Zielen auf privater und unternehmerischer Ebene verbinden lassen.

Festlegung von Zielen

Auf Basis des zuvor bestimmten Standpunktes lassen sich konkrete Ziele festlegen, die mit dem Einstieg in den M&A-Prozess verbunden werden. Sollen mit einem Zukauf erkannte Schwächen (z.B. wichtige, aber aktuell nicht abgedeckte Märkte oder Abhängigkeiten von Zulieferern) beseitigt, oder formulierte Stärken ausgebaut werden (z.B. durch den Kauf eines direkten Konkurrenten, um weitere Marktanteile zu gewinnen)? Dementsprechend sollte ein Profil möglicher Zielunternehmen ausgearbeitet werden. Dabei sollten dann auch finanzielle Rahmendaten, wie der Transaktionswert und dessen Finanzierung, berücksichtigt werden.

Beim Unternehmensverkauf stehen meist die finanziellen Ziele, also die Frage, was durch einen Verkauf Erlöst werden sollte, im Vordergrund. Zu deren Einschätzung sollte möglichst emotionsfrei und neutral auf das Unternehmen geblickt werden. Es lohnt ein Wechsel in die Sichtweise von potentiellen Investoren: Diese bewerten Unternehmen in der Regel mit dem Discounted-Cashflow-Verfahren oder über sogenannte „Multiples“. Nur wer hier realistische Ziele entwickelt, bleibt über den gesamten Prozess motiviert und schützt sich vor späten Enttäuschungen. Genauso wichtig sind aber auch die persönlichen Ziele: Möchte ich für eine Übergangszeit im Unternehmen bleiben oder einen „sofortigen Schnitt“? Kommen auch Transaktionsformen in Frage, über die ich längerfristig am Erfolg meines Unternehmens beteiligt bleibe (z.B. durch Earn-Out oder Rückbeteiligung)? Auch sollte man festlegen, welche Perspektiven ein neuer Besitzer dem Unternehmen und den Mitarbeitern geben

soll, um den Schritt mit einem guten Gewissen gehen zu können.

Roadmap für den Prozess

Im Laufe eines M&A-Prozesses sind abwechselnd unterschiedliche interne und externe Parteien involviert und es gibt viele kleine und große Etappenziele. Das heißt jedoch, dass Fortschritte oft nicht komplett in der eigenen Hand liegen. Umso wichtiger ist es, als Unternehmen aber auch als Unternehmer, einen möglichst konkreten Prozessplan zu entwickeln, an dem man sich selbst orientieren und messen kann. Nur wer selbst die nächsten Schritte immer im Blick hat, kann auch andere Beteiligte wieder auf die „richtige Bahn“ lenken. Ein typischer Prozessplan für den Unternehmensverkauf, der dann auf den jeweiligen Prozess individuell zugeschnitten wird, sieht bei ACTIVE wie unten dargestellt aus.

Den Fokus behalten

Ein aussichtsreicher Bieter lässt sich sehr viel Zeit mit der Abgabe seines Angebots, während andere bereits auf eine Zusage oder Absage drängen. Von außen tritt ein verkaufswilliges Unternehmen an Sie heran, welches „eigentlich auch ganz gut passen könnte“. Das Tagesgeschäft verlangt unerwartet erhöhte Aufmerksamkeit und Sie kommen erst gar nicht dazu, sich mit Ihren Zielen, geschweige denn der Umsetzung Ihres Vorhabens auseinanderzusetzen – es gibt zahlreiche Situationen, in denen man leicht den Fokus auf den M&A-Prozess verliert. Über alle gezeigten Schritte und

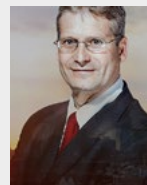
Phasen des M&A-Prozesses hinweg können professionelle M&A-Berater wie ACTIVE Sie dabei unterstützen, einen komplexen Kauf- oder den Verkaufs-Prozess professionell und auf ein optimales Ergebnis fokussiert umzusetzen. In der Rolle als exklusiver Berater dient ACTIVE dabei nicht nur als Ihr Interessenvertreter, Projektleiter und zentraler Koordinator zwischen allen Beteiligten, sondern steht im gesamten Prozess als „Sparringspartner“ auf Augenhöhe an Ihrer Seite.



Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

Mitglied von:

Ihre Ansprechpartner



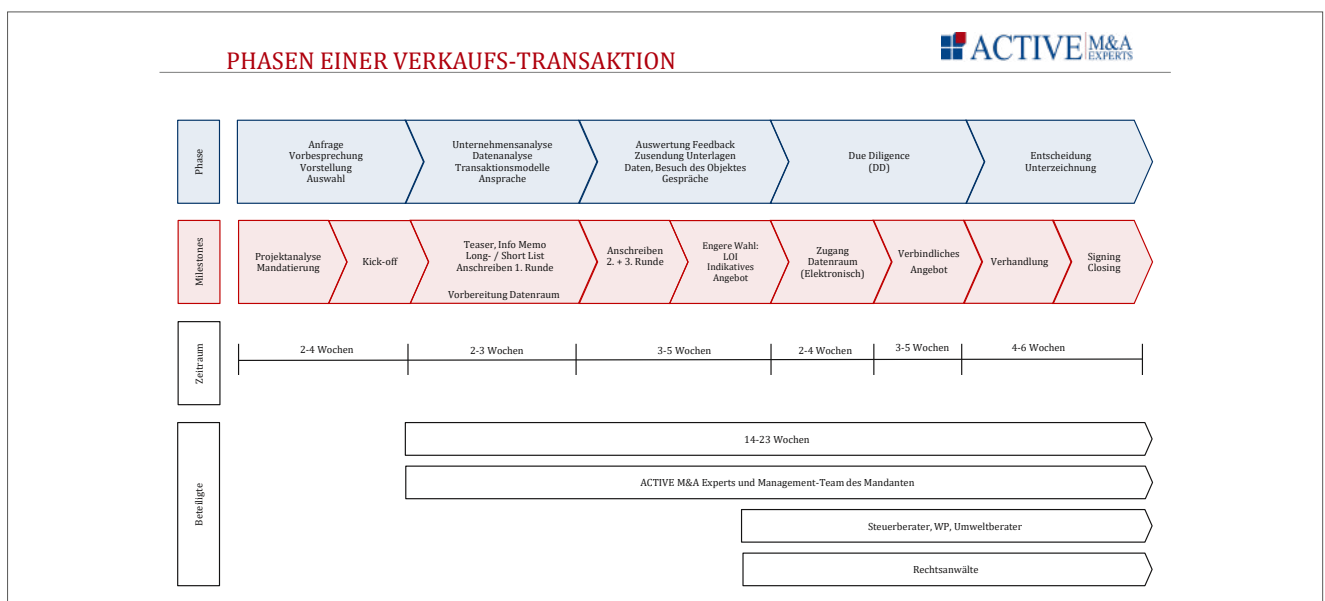
Thomas Funcke, Partner und geschäftsführender Gesellschafter
 T. 0211 957 868 60
 M. 0172 2372 558
 funcke@active-ma.com



Lucas Vogler, Manager
 T. 0211 957 868 61
 M. 0157 503 472 01
 vogler@active-ma.com

ACTIVE M&A Experts GmbH

Kreuzstraße 34, 40210 Düsseldorf
 www.active-ma.de, www.m-a-worldwide.com





Interesse an weiteren Tipps?

Abonnieren Sie einfach und kostenlos unseren Newsletter.

www.team-duecker.de

360°



 **DÜCKER & PARTNER**

Herausgeber: Dücker & Partner Partnerschaft mbB
Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer, Steuerberater
Telefon: +49 (0)201 176755-0, info@team-duecker.de

Umsetzung: ERFOLGSGESTALTER GmbH
www.erfolgsgestalter.de

Inhaltlich verantwortlich: Prof. Dr. Reinhard Dücker
www.team-duecker.de