

DER STANDARD

DONNERSTAG, 10. SEPTEMBER 2015 | ÖSTERREICHS UNABHÄNGIGE TAGESZEITUNG | HERAUSGEGEBEN VON OSCAR BRONNER | € 2,20

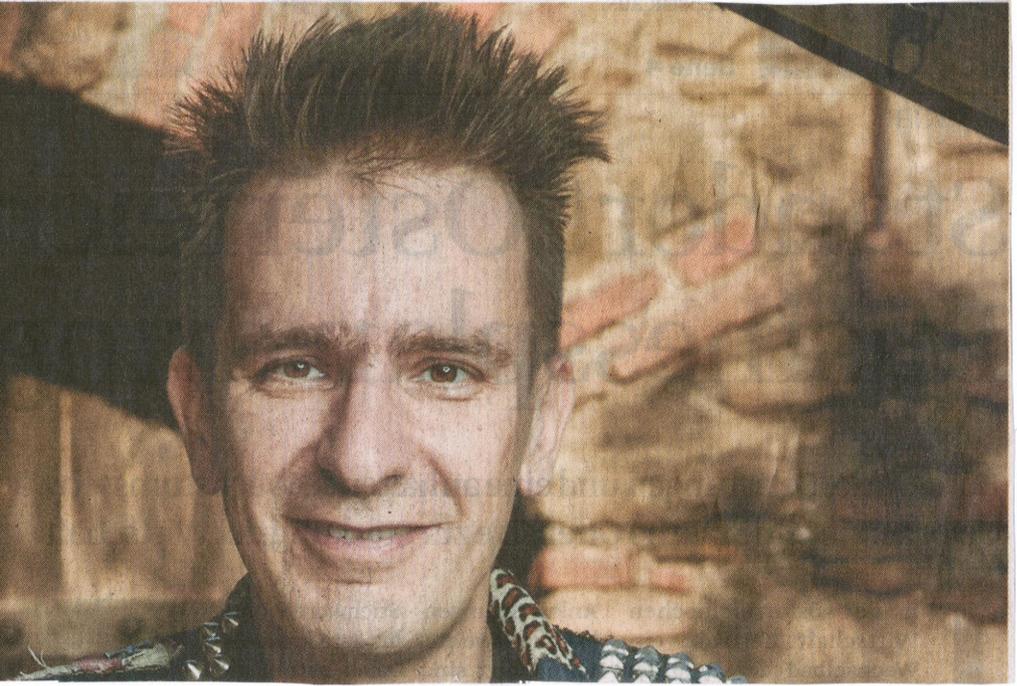
EINE THEMENZEITUNG VON MEDIAPLANET

SEPTEMBER 2015

MEDIA
PLANET

KMU- Ratgeber

WWW.KMU-INFO.AT



Beratung und Vertrauensverhältnis im M&A-Prozess

M&A Top Partner

Partner der M&A Top Alliance

Gerade KMU profitieren in Mergers and Acquisitions-Prozessen von spezialisierter Beratung.

Warum das so ist und welche Faktoren erfolgsversprechend sind, erklärt M&A-Experte Mag. Christian Imboden im Interview.



Mag. Christian Imboden
Geschäftsführer
von M&A Top Partner

Sprechen Sie mich an:
Tel. 0699 1 585 28 05

M&A Top Partner

christian.imboden@ma-toppartner.at

www.ma-toppartner.at
www.unternehmensnachfolge.co.at
www.unternehmenskauf.co.at
www.unternehmensverkauf.co.at

■ Warum ist eine gute Beratung in Mergers and Acquisitions-Prozessen so wichtig?

Ein typischer mittelständischer Unternehmer verkauft sein Unternehmen nur einmal im Leben - das heißt, er macht das zum ersten Mal. Der Unternehmer ist zwar die Fachkraft in seinem Geschäftsfeld, aber kein M&A-Experte. Darum ist er gut beraten, wenn er auf diesbezügliche Fachkräfte zurückgreift. Wenn man sich die Statistik anschaut, dann werden nur mehr 40% der Familienbetriebe von den Kindern übernommen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen müssen daher entweder über Management-Buy-out oder eben extern verkauft werden. Und wir von M&A Top Partner sind die Spezialisten, die sich einzig auf das M&A-Geschäft der Unternehmensnachfolge, des Unternehmenskaufs und -verkaufs fokussiert haben, um dem Kunden bestmögliche M&A-Beratung und -Unterstützung bieten zu können.

■ Wann sollte man sich als Unternehmer mit dieser Frage beschäftigen?

Ein Unternehmer sollte sich spätestens mit 50 Jahren überlegen, was er mit seinem Unternehmen in Zukunft machen möchte. Habe ich Kinder, die den Betrieb übernehmen können und

wollen? Wenn nicht, gibt es vielleicht einen zweite Führungsebene, die etwa mit Hilfe von strategischen Finanzinvestoren aus unseren Netzwerken Interesse hätte? Oder möchte ich mein Unternehmen an Dritte verkaufen? Man sollte sich in jedem Fall genügend Zeit für die Übergabe nehmen und sich auch überlegen, inwiefern man nach dem Unternehmensverkauf noch zur Verfügung stehen möchte, wie etwa in einer Consulting-Funktion. Man verlässt das Unternehmen ja nicht von heute auf morgen. Für uns ist es wichtig, dass übernommene Betriebe weitergeführt werden. Es hängen viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Familien an einem Unternehmen - das muss man ja schließlich auch mitbedenken.

■ Wie läuft ein externer Verkaufsprozess ab?

Verkaufe ich an Dritte, wird zunächst auf Grundlage eines exklusiven Verkaufsauftrags ein Exposé erstellt, in dem das Unternehmen, das Personal, der Markt, die Produkte, aber auch Stärken und Schwächen eines Betriebes beschrieben werden. Anschließend sprechen wir in unserem Netzwerk, der M&A Top Alliance, anonym mit Partnern und potentiellen Interessenten aus Österreich, Deutschland und der Schweiz, aber auch, wenn es

ein Projekt erfordert, über diese Grenzen hinaus. Das können sowohl strategische als auch private Investoren sein. Wenn Interesse besteht, informieren wir sie außerdem anhand eines anonymisierten Kurzprofils. Bevor aber die Interessenten das ausführliche Unternehmensexposé sehen, unterschreiben sie eine Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung. Dann werden für die Geschäftsführungen Besuchstermine vorbereitet. Käufer und Verkäufer stellen sich und ihr Unternehmen dabei persönlich vor und kommen sich dadurch näher.

■ Welche weiteren Schritte werden im M&A-Prozess durchgeführt?

Idealerweise gibt es im Verkaufsprozess vier bis sechs solcher Interessenten. Wir sprechen alle Interessenten in unserem Namen an und bitten um ein indikatives Kaufangebot. Diese Angebote werden mit dem Verkäufer besprochen, der sich danach einen Käufer aussucht. Daran anschließend wird eine Erklärung verfasst, ein so genannter Letter of Intent, der die Absicht einen Kaufvertrag zu unterschreiben, beinhaltet. Darauf aufbauend wird eine Due-Diligence-Prüfung durchgeführt. Da wir immer kommunizieren, was wirklich vorliegt, ist dieser Schritt eigentlich eine reine pro-forma-

Angelegenheit. Mit der abschließenden Unterzeichnung des Kaufvertrages liegt ein erfolgreicher Abschluss vor. Wir raten, dass der Verkäufer noch ein bis drei Jahre mit dem Unternehmen verbunden bleibt, damit die Mitarbeiter-, Kunden- und Lieferantenbeziehungen übergeben werden können. Sie sehen, das sind große Projekte, die sowohl langfristig geplant werden müssen als auch länger dauern.

■ Worauf achten Sie als Berater im M&A-Prozess besonders?

Es muss klar sein, dass der Unternehmer auch wirklich verkaufen will. Wenn wir den Weg gehen, dann richtig und dann verkaufen wir auch! Außerdem muss man ein Vertrauensverhältnis aufbauen, das Offenheit und Ehrlichkeit beinhaltet. Auf der Käufer-Seite haben wir Indikatoren im Prozess eingeschaltet, die u.a. Trittbrettfahrer ausschalten. Wir bringen kaufwillige Käufer an den Gesprächstisch - das ist hier unser oberstes Ziel. Ein riesengroßer Erfolgsfaktor für mich persönlich ist, wenn sowohl Käufer als auch Verkäufer Synergien nutzen und dass dieses Prinzip und auch vor allem das "neue" Unternehmen nach fünf Jahren immer noch so bestehen bleiben und florieren können.