

# Wesentliche Aspekte eines Veräußerungsprozesses mittelständischer Unternehmen

## Der Veräußerungsprozess

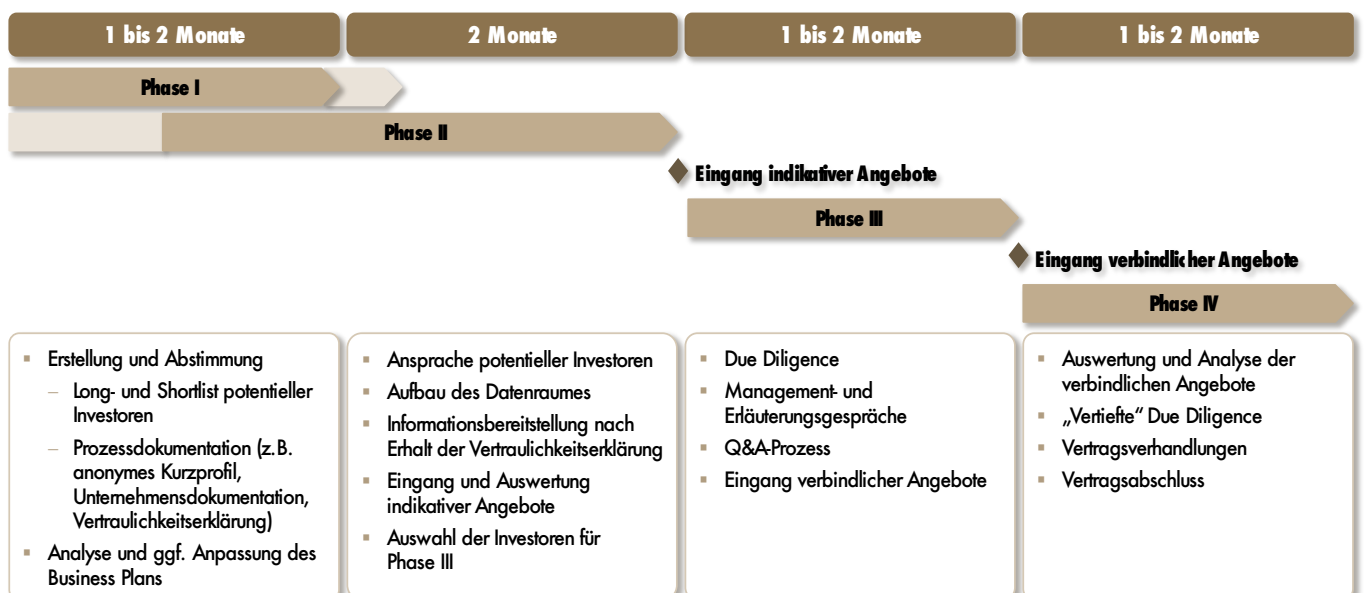
Der typische Veräußerungsprozess von der Vorbereitung bis zur Umsetzung dauert i.d.R. zwischen 6 und 8 Monaten. Im Rahmen des Prozesses erstellt der M&A-Berater verschiedene Transaktionsdokumente. Hierzu zählen in der Vorbereitungsphase insbesondere das anonyme Kurzprofil, das Informationsmemorandum, sowie die Auflistung potentieller Investoren, die als mögliche Erwerber angesprochen werden können.

Vertraulichkeit steht an erster Stelle. Die mit dem Verkäufer abgestimmten potentiellen Investoren werden zunächst mittels des anonymen Kurzprofils angesprochen. Erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung erhalten potentielle Investoren das Informationsmemorandum. Daraufhin geben interessierte potentielle Investoren ein unverbindliches Angebot ab, das u.a. einen indikativen Kaufpreis sowie Informationen zur Finanzierung und zum strategischen Rational des potentiellen Erwerbers enthält. Aufgrund dieser unverbindlichen (indikativen) Angebote werden diejenigen Investoren ausgewählt, die Zugang zu weiteren Unternehmensinformationen im Rahmen des Datenraums erhalten.

Die Erstellung des Datenraums zählt zu den weiteren vorbereitenden Aufgaben des M&A-Beraters, die gemeinsam mit dem Unternehmen durchgeführt werden. Zusätzlich zum Datenraum werden in Gesprächen zwischen dem Management des Unternehmens und potentiellen Investoren Informationen zur Verfügung gestellt. Besonders sensible Unternehmensdaten werden erst in einer sehr späten Phase, häufig auch nur dem letztendlichen Erwerber kurz vor Abschluss der Transaktion offengelegt. Die langjährige Erfahrung des M&A-Beraters unterstützt hier den Unternehmer bei einer Abwägung zwischen Vertraulichkeit und Transaktionssicherheit.

In den Vertragsverhandlungen hängt viel von der richtigen Taktik ab. Mit wie vielen Investoren wird verhandelt, wer sind die potentiellen Erwerber mit der größten Erfolgswahrscheinlichkeit und soll einem Investor für einen begrenzten Zeitraum Exklusivität gewährt werden, sind nur einige Fragen, die für einen erfolgreichen Abschluss entscheidend sind.

Die wesentlichen Phasen eines Veräußerungsprozesses sind in der nachfolgenden Abbildung schematisch dargestellt:

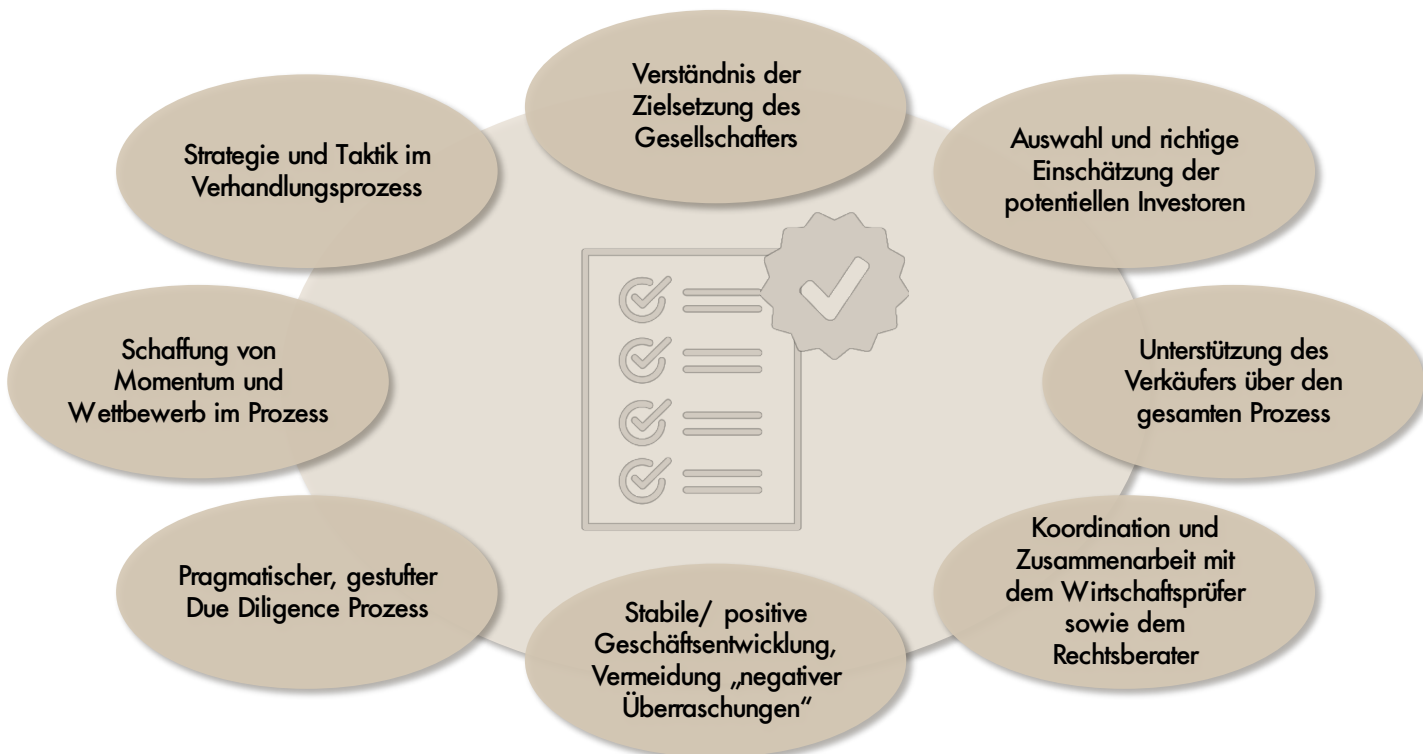


## Die Bedeutung vorbereitender Maßnahmen

Die Vorbereitung eines Veräußerungsprozesses hat für die Erreichung der Ziele des Verkäufers eine hohe Bedeutung. Eine profunde Analyse des Unternehmens, der Alleinstellungsmerkmale und der Stärken-/Schwächestruktur ist unabdingbar. Eine belastbare und plausible Unternehmensplanung sowie eine Aufbereitung der historischen Finanzaufstellungen stellt eine Grundlage für erste Unternehmensbewertungen durch potentielle Investoren dar. An dieser Stelle ist ein wesentlicher Mehrwert des M&A-Beraters dem Unternehmer bei der Aufstellung (sofern noch keine Unternehmensplanung vorhanden) oder bei der Plausibilisierung der Unternehmensplanung zu unterstützen. Aufgrund der Erfahrung aus vergangenen Transaktionen kennt der M&A-Berater die Informationsbedürfnisse potentieller Investoren und kann den Unternehmer hier zielgerichtet unterstützen. Häufig geschieht dieser Schritt auch in Zusammenarbeit mit dem Steuerberater, respektive Wirtschaftsprüfer, der den Unternehmer bzw. das Unternehmen seit Jahren

## Ausgewählte Erfolgsfaktoren

Im Rahmen von M&A-Transaktionen mittelständischer Unternehmen können regelmäßig ähnliche Erfolgsfaktoren identifiziert werden. Die Erfolgsfaktoren beziehen sich zum einen auf das Unternehmen, zum anderen auf die Gestaltung des Transaktionsprozesses. Ausgewählte Erfolgsfaktoren sind in der nachfolgenden Abbildung schematisch dargestellt:



## Potentielle Stolpersteine

Mögliche Stolpersteine können durch eine proaktive Prozessgestaltung weitgehend verhindert werden. Oberstes Ziel ist es, negative Überraschungen in einem Veräußerungsprozess zu vermeiden. Dies umfasst eine gewissenhafte Kommunikation unerwarteter Ereignisse an potentielle Erwerber. Der Verlust z.B. eines wesentlichen Großauftrages, welcher in der Unternehmensplanung abgebildet ist, kommt im Geschäftsleben vor. Die richtige Kommunikation derartiger Ereignisse an potentielle Erwerber unterliegt im Veräußerungsprozess einer hohen Sensibilität.

Ein weiteres Beispiel sind unterschiedliche Vorstellungen im Gesellschafterkreis. Diese sollten vor der Ansprache potentieller Erwerber thematisiert werden. Hier kann eine proaktive Kommunikation helfen. Etwa in dem Fall, dass ein Gesellschafter nach der Veräußerung aus dem operativen Geschäft ausscheiden möchte und ein weiterer Gesellschafter die zukünftige Entwicklung des Unternehmens aktiv mitgestalten möchte. Ein möglicher Erwerber kann sich frühzeitig auf eine derartige Konstellation einstellen und kann mit Vorschlägen auf die unterschiedlichen Interessenlagen eingehen.

Ein vertrauensbildender Austausch mit potentiellen Erwerbern stellt die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensveräußerung dar.

## mayerhöfer & co

mayerhöfer & co fokussiert sich mit maßgeschneiderten M&A-Beratungsleistungen auf das Small- und Mid-Cap Segment mit Transaktionsvolumina zwischen EUR 10 Mio. und EUR 100 Mio. Schwerpunkt der laufenden Mandate und die strategische Ausrichtung von mayerhöfer & co sind die Begleitung mittelständischer Unternehmer bei der Umsetzung von Unternehmensnachfolgen sowie Portfolioarrondierung in- und ausländischer Großunternehmen sowohl auf der Kauf- als auch auf der Verkaufsseite.

Mit 15 M&A-Beratern an den Standorten Frankfurt am Main, München und Hamburg zählt mayerhöfer & co zu den größten unabhängigen M&A-Beratungshäusern im deutschsprachigen Raum.

## Ihre Ansprechpartner



**Jan Mayerhöfer**  
Partner

Tel.: +49 (0)69 97 995 22-22  
Mail: jm@mayerhoefer.com



**Christoph Höfer**  
Partner

Tel.: +49 (0)69 97 995 22-29  
Mail: ch@mayerhoefer.com