

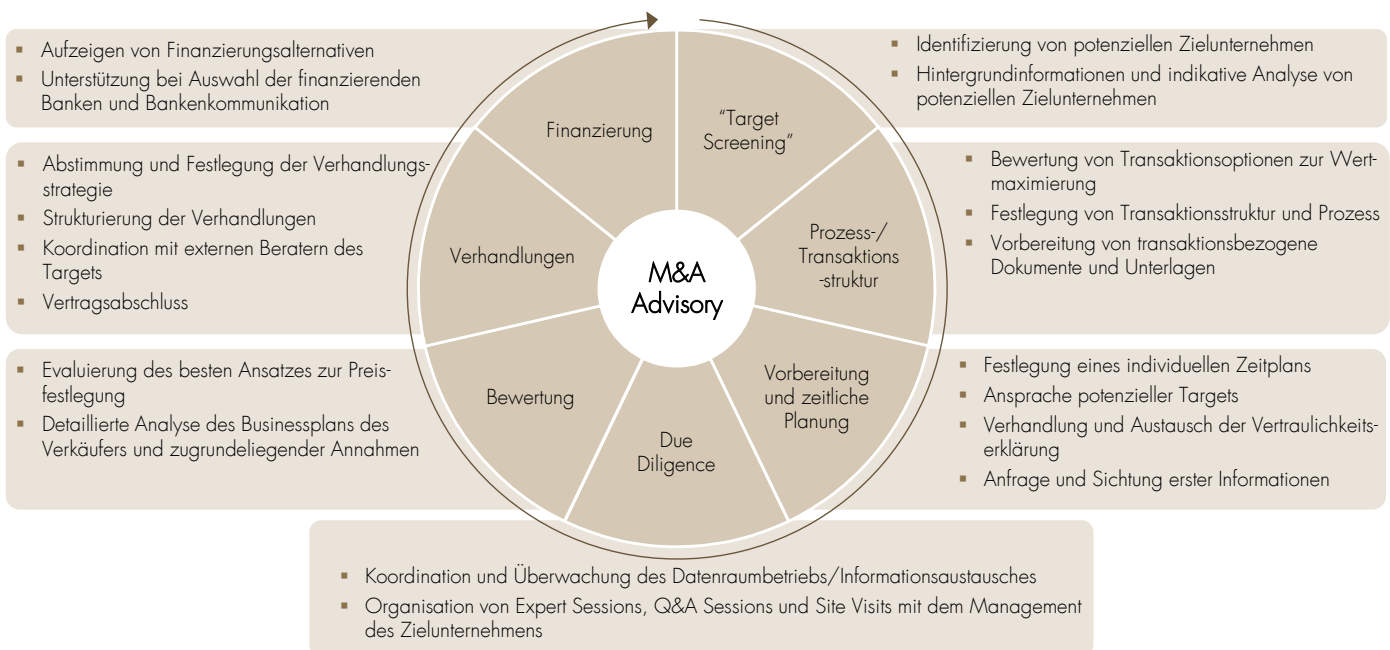
Wesentliche Aspekte eines Kaufprozesses mittelständischer Unternehmen

Der Kaufprozess

Anorganisches Wachstum durch Unternehmenskäufe ist für viele Unternehmer ein wesentlicher Wachstumsbaustein, um strategische Ziele zu erreichen. Die Motive sind vielfältig, häufig steht die Diversifizierung des Produktangebotes, der Eintritt in neue Märkte oder die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in sich konsolidierenden Märkten im Vordergrund.

Der M&A-Berater kann sowohl in den Fällen unterstützen, bei denen ein Unternehmen bereits eine Auswahl von Wunschkandidaten in die nähere Auswahl genommen hat, als auch wenn in einem definierten Teilmarkt mögliche Zielunternehmen eruiert werden sollen. In jedem Fall ermöglicht die Einschaltung eines M&A-Beraters eine anonyme Ansprache möglicher Zielunternehmen. Das Erwerbsinteresse eines Unternehmens wird dadurch nicht sofort offenbart. Erst wenn seitens des Zielunternehmens Gesprächsbereitschaft besteht, wird der Name des interessierten Unternehmens offengelegt. Ein weiterer Informationsaustausch erfolgt auf Basis einer Vertraulichkeitserklärung.

Die wesentlichen Phasen in Kaufprozessen sind in der nachfolgenden Abbildung schematisch dargestellt:



Der Anspracheprozess als wesentlicher Erfolgsfaktor

Der Erfolg von Suchmandaten hängt wesentlich von der Form und Technik der Ansprache ab. Branchenanalysen zeigen, dass nur ca. 5% der Kaltansprachen zu einem initialen Gespräch führen. Die größte Hürde ist es, mit dem Eigentümer des Zielunternehmens in Kontakt zu kommen. Dies liegt einerseits darin begründet, dass attraktive Zielunternehmen sehr häufig hinsichtlich eines Kooperations- oder Verkaufsinteresses angefragt werden und andererseits, dass derartige Gespräche ein hohes Maß an Vertrauen in die ansprechende Partei voraussetzen. Um dieses Vertrauen aufzubauen, sind Stil, Form und Wertigkeit der Ansprache von hoher Bedeutung. Nur wenn es dem M&A-Berater gelingt, die ersten vertrauensbildenden Schritte zu gehen, besteht die Möglichkeit, dass Erwerber und Verkäufer später zusammen finden. mayerhöfer & co. ist es in den letzten Jahren gelungen, bis zu 25% der Kaltansprachen in ein erstes Gespräch zwischen Unternehmer und Unternehmer zu überführen.

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 und München 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



Dr. Sabrina Zahn
Partner

Tel.: +49 (0)69 97 995 22-11

Mail: saz@mayerhoefer.com