

# Unser Leistungsspektrum: Mergers & Acquisitions



*Mergers & Acquisitions – gemeinsam Wege zum Erfolg beschreiten*

## Mergers & Acquisitions

**Der Generationenwechsel im Unternehmen, die Suche nach einem geeigneten externen Nachfolger, der Verkauf des Betriebes, aber auch der Kauf eines anderen Unternehmens stellen den Mittelstand vor große Herausforderungen. Für den Unternehmer selbst zählen diese Entscheidungen zu den schwierigsten und bedeutendsten in seinem Leben, oft verbunden mit Fragen, Zweifeln und Befürchtungen. Daher empfiehlt es sich, erfahrene Berater hinzuzuziehen.**

Spreeforum International unterstützt gemeinsam mit seinem Partner **Betriebswirtschaftliche Beratungsgesellschaft Lippe GmbH (BBL)** mittelständische Unternehmen bei der Planung und Umsetzung von Unternehmenstransaktionen: effizient, diskret und persönlich. Unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken wählen wir dabei für den Mandanten die optimale Alternative aus. Bei Bedarf steuern wir Fachleute verschiedener Disziplinen wie Ingenieure, Steuerberater oder Rechtsanwälte und die Vertreter der Kauf- bzw. Verkaufsparteien systematisch zu einem gemeinsamen Ganzen. Je nach Zielsetzung sichern wir so den Fortbestand von Unternehmen oder verbessern dessen Wettbewerbsposition.

## Unternehmensnachfolge

**Eine unprofessionelle und zu spät eingeleitete Nachfolgeplanung gefährdet Jahr für Jahr die Existenz vieler Unternehmen und aller mit ihnen verbundenen Personen. Das muss nicht sein!**

### **Eine erfolgreiche Nachfolge lässt sich gezielt planen!**

Die Nachfolgeplanung gehört emotional sicherlich zu den größten Herausforderungen eines erfolgreichen Unternehmers. Gerade deshalb sollte er hier nichts dem Zufall überlassen. Damit dieses einmalige Großprojekt gelingt, müssen verschiedene Handlungsmöglichkeiten aus organisatorischer, steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht beurteilt werden. Nur so kann der Fortbestand des unternehmerischen Lebenswerkes gesichert werden.

Da die Übergabe eines Unternehmens innerhalb der Familie häufig nicht zu realisieren ist, gewinnen externe Übergabemodelle immer mehr an Bedeutung. Dazu zählen

- der komplette oder schrittweise Verkauf an Führungskräfte aus dem Betrieb (Management-Buy-out)
- die Beteiligung externer Führungskräfte (Management-Buy-in)
- der komplette Unternehmensverkauf

Den gewünschten Erfolg haben die Modelle allerdings nur, wenn das Unternehmen für einen Nachfolger reif ist. So müssen beispielsweise in einem bisher vom charismatischen Gründer geführt Unternehmen entsprechende Veränderungen angestoßen werden, damit die künftigen Führungskräfte erfolgreich agieren können. Nur maßgeschneiderte Lösungen bieten hier den gewünschten Erfolg. Von uns erhalten Sie ein individuelles Übernahmekonzept als Ihren persönlichen Nachfolgeplan. So haben wir schon viele Unternehmen in eine vielversprechende Zukunft begleitet.

### **Unsere Leistungen:**

- Analyse des aktuellen Standes und zukünftiger Entwicklungsperspektiven des Unternehmens
- Schaffung von Grundlagen für die private Finanz- und Vermögensplanung des bisherigen Inhabers nach Abgabe des Unternehmens an einen Nachfolger
- Erstellen eines Anforderungsprofils des Unternehmensnachfolgers
- Aufstellen eines persönlichen Entwicklungs- und Weiterbildungsprogramms für den Nachfolger (persönliche, soziale, fachliche und unternehmerische Kompetenz)
- Erarbeiten eines Programms für den systematischen Einstieg des Nachfolgers in das Unternehmen im Zusammenspiel zwischen Unternehmer, Nachfolger und vorhandenen Führungskräften
- Schaffung klarer Organisationsstrukturen und Prozessabläufe, damit sich ein familieninterner oder auch externer Nachfolger im Unternehmen zurechtfinden kann.



# Unternehmensverkauf

Der Verkauf seines Unternehmens, ob als Ganzes oder in Teilen, ist für jeden Inhaber ein besonderer, meistens einmaliger Schritt. Seine Entscheidung ist in vielerlei Hinsicht von großer Tragweite: für den Fortbestand seines Lebenswerkes, für Mitarbeiter und Kunden und nicht zuletzt für seine eigene finanzielle Situation. Daher sollte der Verkauf sorgfältig geplant und realisiert werden.

## Nur individuelle Antworten führen zum gewünschten Erfolg!

Spreeforum entwickelt für jeden Mandanten eine maßgeschneiderte Lösung – diskret und professionell. Ob ein möglichst hoher Verkaufserlös, die Unternehmenssicherung oder ein schneller Verkauf – die Basis unserer Überlegungen sind immer die Ziele des Mandanten.

Der Verkauf an sich ist ein Prozess mit mehreren Phasen, durch den wir jeden Mandanten sicher begleiten.

## Unsere Leistungen:

### I. Analysephase

- Analyse und Bewertung des Unternehmens: Bestimmen von Stärken/Schwächen und Aufdecken von Entwicklungspotenzialen; Ermittlung des Unternehmenswertes und Abstimmung des Angebotspreises mit dem Unternehmensverkäufer
- Entwicklung von Verkaufsszenarien: Definition der Zielgruppe und Entwicklung der Verkaufsstrategie; Identifizieren und Analysieren von potenziellen Erwerbern

### 2. Erstellungsphase

- Erstellen eines Verkaufsexposés (Information Memorandum) und, falls nötig, ergänzender Verkaufsunterlagen wie Marktbericht u. Ä.
- Ausarbeiten einer Transaktionsstruktur – Umgestaltung des Unternehmens für den Verkauf unter Einbeziehung steuer- und gesellschaftsrechtlicher Aspekte; hier ist die Mitwirkung von Steuerberatern/Rechtsanwälten zwingend notwendig
- Diskrete Kontaktaufnahme/Gesprächsführung mit potenziellen Kaufinteressenten

### 3. Transaktionsphase

- Begleiten und Führen der Verkaufsverhandlungen in Abstimmung mit dem Auftraggeber
- Bereitstellung benötigter Unterlagen in einem Data Room zur Durchführung einer Due Diligence
- Formulieren eines Letters of Intent, der die grundsätzliche Bereitschaft der Verhandlungsparteien zum Kauf/Verkauf des Unternehmens erklärt

# Unternehmenskauf

Unternehmenskäufe sind auch für den Mittelstand zunehmend eine interessante Möglichkeit, die eigene Marktposition auszubauen und weiteres Wachstum zu sichern. Erfolg versprechend ist solch eine Transaktion allerdings nur, wenn der Übernahmekandidat zum kaufenden Unternehmen und dessen Zielen passt. Daher gilt:

## Unternehmenskäufe müssen strategisch überzeugen!

Bei der Suche nach einem geeigneten Übernahmeobjekt sind besonders Unternehmen interessant, mit denen der Auftraggeber wertvolles Potenzial für seine weitere Entwicklung erschließen kann. Spreeforum begleitet Mandanten nicht nur bei der Suche nach geeigneten Zielobjekten, sondern koordiniert den gesamten Kaufprozess bis zum erfolgreichen Abschluss. Diese in sich geschlossene Akquisitionsstrategie auf Basis bestehender unternehmerischer Zielsetzungen bietet die Gewähr für einen späteren Integrationserfolg und trägt dazu bei, dass die angestrebten Synergien auch tatsächlich eintreten.

Der Kauf an sich ist ein Prozess mit mehreren Phasen, durch den wir jeden Mandanten zuverlässig begleiten.

### I. Analysephase

- Zielanalyse und Definition des zu suchenden Unternehmens bzw. der Unternehmensfunktion
- Selektion potenzieller Übernahmekandidaten anhand definierter Kriterien (Markt-Screening)
- Persönliche, vertrauliche Kontaktaufnahme zu den ausgewählten Unternehmen

### 2. Erstellungsphase

- Analyse der Übernahmekandidaten zur Beurteilung des strategischen „FIT“ (passen beide Unternehmen zueinander?)
- Ermittlung eines adäquaten Kaufpreises
- Skizzierung einer adäquaten Finanzierung der Übernahme
- Formulieren einer Kaufabsichtserklärung (Letter of Intent)

### 3. Transaktionsphase

- Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen: Systematische Analyse der vorliegenden Daten des zu übernehmenden Unternehmens unter markt-/produktionsstrategischen, finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Bedingungen – hier ist die Einschaltung von Rechtsanwälten und Steuerberatern notwendig
- Begleiten/Führen der Verhandlungen/Koordinieren der Vertragsparteien
- Vertragsgestaltung

SPREEFORUM INTERNATIONAL

*Symbiose aus Beratung und Agentur*

