

MERGERS & ACQUISITIONS

Unternehmensverkäufe und -übernahmen

comes

„Nachfolge ist nicht geregelt.“

„Finanzstarke Investoren sind gesucht.“

„Unrentable Geschäftsfelder müssen abgegeben werden.“

„Gesellschafter können Kapitalbedarf nicht stemmen.“

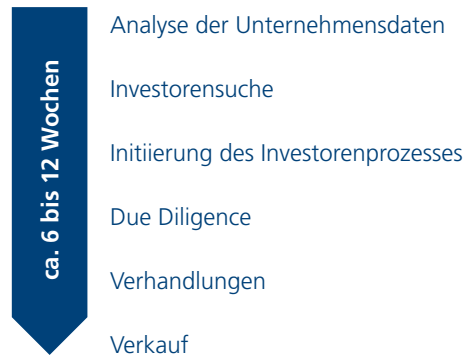
„Die Datenlage ist für Außenstehende intransparent.“



M&A IM MITTELSTAND

M&A erreicht zunehmend den deutschen Mittelstand: Die Zahl der Transaktionen, an denen mittelständische Unternehmen beteiligt sind, wächst stetig. Nicht nur die Bedeutung sogenannter M&A-Verfahren nimmt zu, sondern vielmehr auch die Professionalität, Häufigkeit und Schnelligkeit solcher Transaktionen im Mittelstand. Zudem entsteht ein neues Marktsegment, das sich auf Unternehmensverkäufe in der Krise spezialisiert hat. Der Begriff „M&A“ umfasst dabei die Übersetzung „Fusionen und Übernahmen“ sowie die vor- und nachgelagerten Prozesse. Üblicherweise verläuft ein M&A-Prozess in fünf Phasen und schließt mit dem Verkauf ab. Diese sind zeitlich schwer trennbar und verlaufen zum Teil sogar parallel.

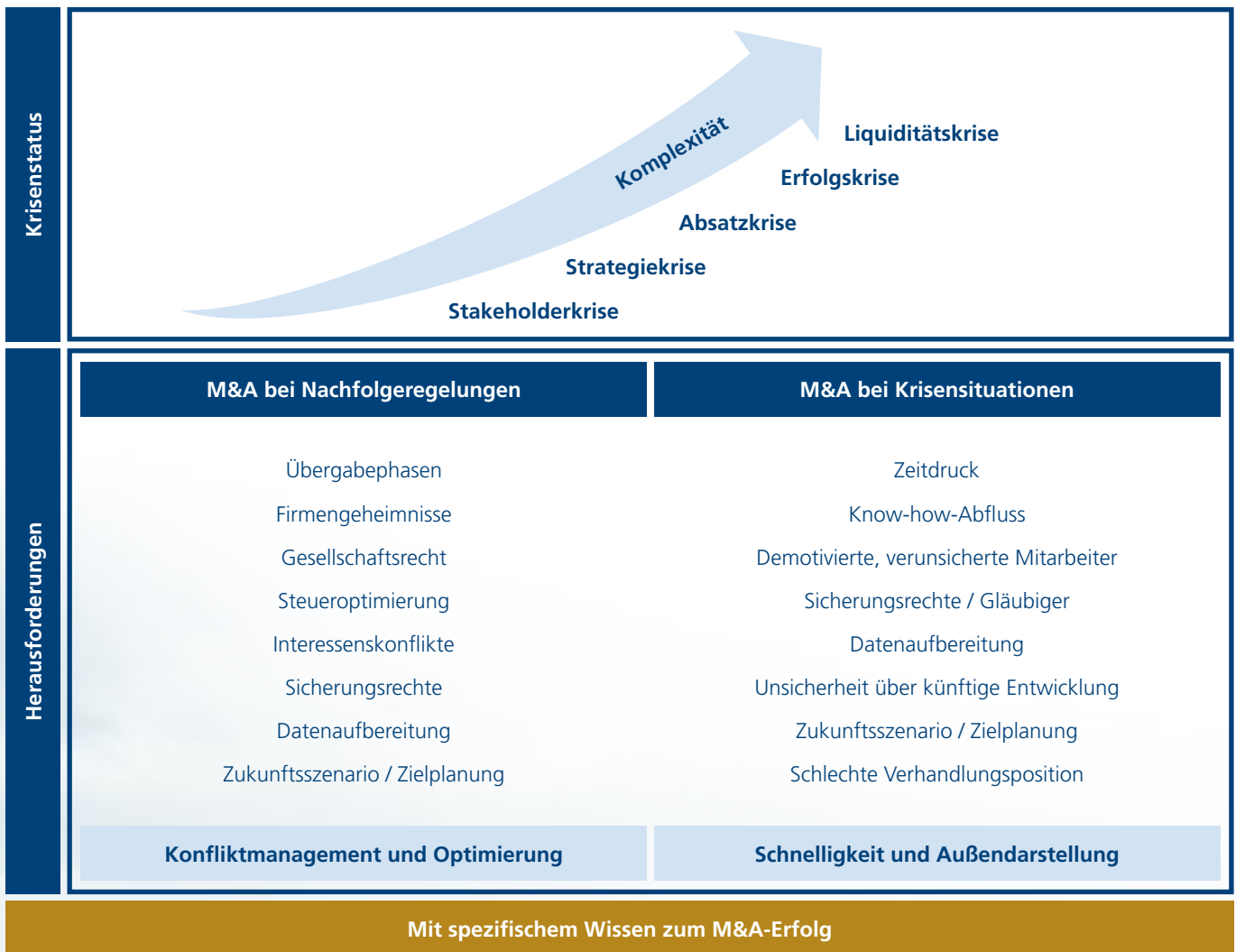
Grober Ablauf M&A-Prozess:



HERAUSFORDERUNGEN M&A BEI NACHFOLGEREGELUNGEN UND IN DER KRISE

Grundsätzlich hängt der Erfolg eines M&A-Projektes vom aktuellen operativen Ergebnis und ggf. dem Krisenstatus des zu veräußernden Unternehmens ab. Je weiter fortgeschritten ein Krisenstadium bereits ist, desto komplexer ist die Investoren-

bzw. Nachfolgersuche. Abhängig von der wirtschaftlichen Ausgangssituation sind unterschiedliche Herausforderungen zu meistern. Ein professioneller und strukturierter Prozessablauf ist im Umgang mit diesen Herausforderungen unumgänglich.



DUE DILIGENCE

Ablauf aus Verkäufersicht:

1. Phase: Anonyme Daten	Einrichtung Datenraum
	Vertraulichkeitsvereinbarung vom pot. Investor
	Einladung in Datenraum
	Klärung erster Fragen mit comes
	Abgabe des Letter of Intent (LOI)
2. Phase: Sensible Daten	Selektion der potenziellen Investoren
	Weitere Unterlagen für Datenraum
	Verhandlungen mit Verkäufer
	Abgabe bindendes Angebot

Die Auswahl der Unterlagen sowie die Darstellung der Informationen werden vor Veröffentlichung mit dem Unternehmen abgestimmt und im Zeitverlauf ergänzt.

Erforderliche Unterlagen:

- Allgemeine Hinweise zum M&A-Prozess
- Exposé / Unternehmenspräsentation
- Ausgewählte Finanzdaten (Phase 1 eingeschränkt)
- Kunden- / Umsatzstatistiken (Phase 1 anonym)
- Mitarbeiterliste (Phase 1 eingeschränkt und anonym)
- Ausgewählte (Muster-)Verträge (nicht Phase 1)
- Planung / Zukunftskonzept

COMES ALS M&A-PARTNER

Unsere Expertise in Sanierungsprojekten ermöglicht uns den Umgang mit den zahlreichen Besonderheiten im Falle einer Krise sowie mit der Herausforderung, eine geeignete Nachfolge zu finden.

Zunehmend findet ein sogenannter virtueller Datenraum Anwendung in M&A-Prozessen. Wir arbeiten hierbei mit professionellen externen Datenraumanbietern zusammen.

Vorteile virtueller Datenraum:

- Zeitersparnis für Verkäufer und Käufer
- Datensicherheit
- Informationsweitergabe steuerbar
- Individuelle Einsichtsrechte für die Nutzer
- Individuelle Schutzrechte pro Dokument
- Dokumentation sämtlicher Aktionen
- Auswertungen der Interessentenaktivitäten
- Einschätzung der Interessenslagen
- Einsichtnahme räumlich ungebunden
- Gleichstellung aller Interessenten

Ein virtueller Datenraum ermöglicht einen strukturierten Umgang mit der Komplexität von M&A-Prozessen und beschleunigt den gesamten Prozess.

Selbstverständlich erhält das Unternehmen selbst einen eigenen Zugang zum virtuellen Datenraum mit Einsichtsmöglichkeit in alle Unterlagen. Nach Abschluss der M&A-Transaktion wird dem Unternehmen ein Datenträger mit Informationen zu sämtlichen Aktionen im Datenraum zur Verfügung gestellt.

Sollten Sie bereits einen Schritt weiter sein und potenzielle Investoren identifiziert haben sowie eigenständig die Verhandlungen führen wollen, übernehmen wir gern den arbeitsintensiven Part der Due Diligence.

Aufgabe	Nachfolge	Außergerichtliche Krise	Schutzschirm / Insolvenz
Investorensuche	Unternehmen mit comes	Unternehmen mit comes	Unternehmen mit comes
Planungserstellung, Zukunftskonzept	Unternehmen	Unternehmen mit comes	Unternehmen mit comes und (vorl.) Sachwalter bzw. (vorl.) Insolvenzverwalter
Interessentenbetreuung	comes	comes	comes
Vorbereitung Due Diligence	Unternehmen	Unternehmen mit comes	Unternehmen mit comes und (vorl.) Sachwalter bzw. (vorl.) Insolvenzverwalter
Interessentenbetreuung bei Due Diligence	comes	comes	comes
Selektion der Interessenten	Unternehmen	Unternehmen	Unternehmen mit (vorl.) Sachwalter bzw. (vorl.) Insolvenzverwalter
Verhandlungen	Unternehmen mit comes	Unternehmen mit comes	(vorl.) Sachwalter bzw. (vorl.) Insolvenzverwalter mit comes



IHR COMES-TEAM



comes Unternehmensberatung Hamburg

Tel.: 040/73 67 68-0

Fax: 040/73 67 68-10

hamburg@comes.de

Ansprechpartner: Christoph Kraemer

comes Unternehmensberatung Bremen

Tel.: 0421/22 22 788-0

Fax: 0421/22 22 788-20

bremen@comes.de

Ansprechpartner: Wolfgang Uhlen

comes Unternehmensberatung Berlin

Tel.: 030/89 04 89-60

Fax: 030/89 04 89-70

berlin@comes.de

Ansprechpartner: Bernd Janker

comes Unternehmensberatung Oldenburg

Tel.: 0441/35 09 17-90

Fax: 0441/35 09 17-92

oldenburg@comes.de

Ansprechpartner: Dr. Bernhard Becker

Referenzen und weitergehende Informationen finden Sie unter www.comes.de