

PROJEKTBEISPIEL: Unternehmensverkauf im Auftrag der Unternehmerfamilie



1. Allgemeines zum Klienten

Verkauf eines mittelständischen Familienunternehmens im Auftrag der Unternehmerfamilie. Es handelt sich um ein erfolgreiches Serviceunternehmen für die Automobilindustrie im Bereich Qualitätsdienstleistungen mit etwa 60 Mitarbeitern.

2. Aufgabenstellung für M.CONSULT

Verkauf des Unternehmens als Gesamtverkauf einschließlich der in einer separaten Gesellschaft gehaltenen Betriebsimmobilie.

3. Ziel der Beratung

Veräußerung des sehr profitablen Unternehmens zu einer guten Bewertung und Freiwerden des Firmengründers aufgrund vorausgegangener schwerer Erkrankung.

4. Vorgehensweise

Phase 1: Vorbereitung des Unternehmens auf die Transaktion

Einstellung eines technischen Projektmanagers als operativen Ersatz für ein Mitglied der Unternehmerfamilie und Anpassung der Zuständigkeiten

Phase 2: Vorbereitung des Verkaufsprozesses

Erarbeiten einer Unternehmensbewertung

Erstellung aussagekräftiger Unterlagen (Teaser, Informationsmemorandum, Unterlage zur operativen Struktur)

Recherche und Selektion von strategischen Zielkäufern und von finanzwirtschaftlichen Zielkäufern

Phase 3: Erstansprache und Verdichtung strategischer Interessenten

Anonyme Erstansprache, Vertiefung mit offenen Unterlagen nach Vertraulichkeitsvereinbarung

Management-Gespräche

Phase 4: MBI-Suche und Ansprache von Finanzinvestoren

Zeitversetzter Start der Suche und Auswahl eines MBI-Kandidaten als künftigen Unternehmer und Geschäftsführer

Anonyme Erstansprache von Finanzinvestoren, Vertiefung mit offenen Unterlagen nach Vertraulichkeitsvereinbarung

Phase 5: Herausbilden des bevorzugten Erwerbers bzw. der besten Erwerberkombination

Vertiefende Gespräche, Erhalt von Kaufangeboten

Verdichtung auf eine primäre und eine Back Up Option

Phase 6: Abschließende Verhandlungen, LOI

Abschließende Verhandlungen mit MBI und dem primären Interessenten

Strukturierung einer Earn Out Komponente

Abschluss einer Absichtserklärung (LOI)

Phase 7: Realisierung

Vertragsarbeit

Gründung gemeinsamer Übernahmegesellschaft von MBI und Investor

Notarvertrag

Erfüllen der Abschlussbedingungen, Übertragung der Anteile

Eintritt des MBI und Beginn der operativen Übergabe durch die Unternehmerfamilie

5. Herausforderungen

1. Operative Führungsstruktur war stark auf Familie zugeschnitten

Lösung: Einstellung eines operativen Projektmanagers, Anpassung der Zuständigkeiten vor Beginn des Verkaufsprozesses, bewusstes Einbeziehen eines MBI als Unternehmer-Nachfolger

2. Sehr hohe Profitabilität, daher entsprechend hohe Bewertung

Lösung: Abstimmung einer guten aber fairen Bewertung mit der Eigentümerfamilie, die Chancen und Risiken gerecht wird, Option zum Earn Out, bewusste Kombination von MBI und Finanzinvestor bzw. MBI als operativer Teilhaber für strategische Interessenten ohne ausreichende eigene Managementkapazität, verstärkte Berücksichtigung von Finanzdaten bei der Recherche und Selektion von möglichen Zielkäufern

3. Transaktionssicherheit gewährleisten

Lösung:

- Verfolgen mehrerer Optionen parallel
- Kombination verschiedener Interessenten herbeiführen
- Entwicklung von zwei annähernd gleich guten Alternativen

6. Ergebnisse und Klientennutzen

- Planmäßiger Gesamtverkauf
- Stufenweise Übergabe in Kontinuität
- Realisierung eines erheblichen Vermögenszuwachses an Liquidität mit Vereinnahmung des ersten Kaufpreises durch Unternehmerfamilie