

## **PROJEKTBEISPIEL:** Unternehmenserwerb im Rahmen einer Nachfolgeregelung



### **1. Allgemeines zum Klienten**

Unternehmerehepaar übernimmt ein Familienunternehmen mit etwa 60 Mitarbeitern und rund 10 Mio. Euro Umsatz.

### **2. Aufgabenstellung für M.CONSULT**

Vorbereiten, strukturieren und umsetzen eines gezielten Suchprozesses nach einem mittelständischen Unternehmen, welches das Unternehmerehepaar aus einer Nachfolge-Situation heraus erwerben und fortführen wollte.

### **3. Ziel der Beratung**

Finden eines geeigneten Unternehmens, begleiten und unterstützen des Erwerbsprozesses bis zum Abschluss eines notariellen Kaufvertrages, Begleiten der Gespräche betreffend der Akquisitionsfinanzierung.

### **4. Vorgehensweise**

#### *Phase 1:* Vorbereitung

Definition eines Suchprofils des gewünschten Unternehmens im Hinblick auf Branchen, Größe, Struktur und Regionalität

Selektion der in Frage kommenden Unternehmen

Erstellung aussagekräftiger Unterlagen für die Ansprache

#### *Phase 2:* Ansprache, Erhalt erster Interessensbekundungen

Erstansprache und Verdichtung des Feldes interessierter Unternehmer

*Phase 3: Verständigung mit einem Unternehmer, Abschluss LOI*

Unternehmensbesuche, vertiefende Gespräche mit Unternehmern,  
Abstimmen einer gemeinsamen Bewertung mit den interessantesten  
Vorhaben, Abschluss einer Absichtserklärung (LOI) mit einem Unternehmer

*Phase 4: Due Diligence und Finanzierung, Vertragsarbeit*

Koordination der Vornahme einer Due Diligence Prüfung, parallel Aufnahme  
von Finanzierergesprächen

Vertragsverhandlungen gemeinsam mit Rechtsanwalt und Steuerberater,  
Einigung auf einen Vertragstext

*Phase 5: Realisierung*

Gründung einer Übernahmegesellschaft durch Klienten

Einholen einer verbindlichen Finanzierungszusage

Abschluss des Kaufvertrages (Signing)

Erfüllen der Abschlussbedingungen, Übertragung der Unternehmensanteile  
(Closing)

Übernahme des Unternehmens durch das Unternehmerehepaar

## **5. Herausforderungen**

1. Finden eines geeigneten Unternehmens

Lösung: Profiling, zielgerichtete Selektion, strukturierter Prozess der  
Ansprache, glaubhafte und vertrauenerweckende Unterlagen

2. Transaktionssicherheit herstellen

Lösung: Intensive Gespräche mit Unternehmern, faire beiderseitig  
akzeptable Bewertung des Unternehmens, herstellen einer gemeinsamen  
Ebene zwischen dem abgebenden und nachfolgenden Unternehmer,  
kontinuierliches und systematisches Vorantreiben des Prozesses

## **6. Ergebnisse und Klientennutzen**

- Erwerb des Unternehmens im Rahmen einer Nachfolgeregelung
- Finanzierung der Akquisition zu einem angemessen hohen Anteil mit Bankmitteln
- Der Auftraggeber konnte ein attraktives, erfolgreiches Unternehmen erwerben, bevor dieses allgemein am Markt angeboten wurde und seine unternehmerischen Ziele in der gewählten Wunschregion erreichen