

EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN NICHT LAIENHAFT VERKAUFEN



SEIT APRIL 2000 IST MANFRED C. FERBER GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DER DR. FERBER & PARTNER GMBH

Der Verkauf eines Unternehmens stellt für den Eigentümer einen in der Regel einmaligen Vorgang dar. Eine zielstrebige und professionelle Vorgehensweise unter Einbindung eines unabhängigen Beraters erscheint deshalb unerlässlich, denn viele Dinge sind zu beachten. Darüber sprachen wir mit Manfred C. Ferber, unabhängiger Berater, selbst Unternehmer und Corporate Finance-Experte.

Ab wann raten Sie, zum Unternehmensverkauf einen Berater hinzuzuziehen?

Manfred C. Ferber: Wir empfehlen mittelständischen Unternehmen bei einer Transaktionsgröße von über € 20 Mio. unbedingt einen professionellen Mergers & Acquisitions (kurz M&A)-Berater zu engagieren. Denn es ist ein Widerspruch, ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen und professionell zu managen, um es dann laienhaft zu verkaufen. Der gesamte Verkaufsprozess muss optimal vorbereitet und gesteuert werden, damit ein zügiger Abschluss der Transaktion mit dem bestmöglichen Partner zu optimalen Bedingungen erreicht werden kann.

Diese Ziele sollten mit Hilfe eines M&A-Beraters erreicht werden:

- Diskrete Durchführung der Transaktion
- Abschluss der Transaktion mit dem bestmöglichen Partner
- Optimierung des Verkaufsprozesses und der Konditionen (einschließlich Garantien und Gewährleistungen)

Wie kann dieser Prozess optimal vorbereitet und gesteuert werden?

Sämtliche Informationen, Risiken und Potenziale müssen frühzeitig identifiziert und mit entsprechenden Antworten und Maßnahmen versehen werden. Je besser und vollständiger diese Vorbereitungen sind, desto reibungsloser können die Gespräche mit den Interessenten zeitgleich durchgeführt werden.

Eine gute Vorbereitung auf alle möglichen Fragen schafft Vertrauen bei den Interessenten und die Gewissheit, dass Gespräche mit anderen Interessenten auch erfolgversprechend verlaufen können. Auf diese Weise kann der Verkäufer bzw. sein Berater auch glaubhaft machen, zeitgleich für mehrere Interessenten feste Deadlines zu etablieren, um damit ein auktionsähnliches Vorgehen bis zur Unterschrift zu ermöglichen.

Obwohl es nicht immer gelingt, bis zur Unterschrift zwei oder drei vergleichbare Interessenten zu haben, sollte die Prozesssteuerung des M&A-Beraters dem Ideal einer auktionsnahen Veranstaltung mit wenigen, selektierten Beteiligten möglichst nahe kommen.

Wie sehen die wesentlichen Schritte beim Unternehmensverkauf aus?

Die wesentlichen Schritte beim Unternehmensverkauf sind:

- Erstellung eines umfassenden Informationsmemorandums
- Erarbeitung einer qualitativen Partnerliste und Ansprache

- Koordination bei der Erstellung Datenraum und Managementpräsentation
- Partnergespräche und Verhandlungen
- Closing

Wo liegen die kritischen Felder bei dieser Corporate Finance-Transaktion?

Die Erstellung des Informationsmemorandums ist ein wichtiger Grundstein einer Transaktion, da jeder strategisch interessierte potenzielle Käufer eine klare Vorstellung von dem zu erwerbenden Unternehmen bekommen soll. Dieses Memorandum gibt dem Käufer Einblick in die Potenziale des Unternehmens und weist zugleich kritische Punkte auf, wo entsprechend frühzeitig Lösungen gefunden werden können.

Die Selektion und Ansprache potenzieller Partner zeichnet einen M&A-Berater aus. Diese Auswahl wird im Laufe des Verkaufsprozesses verfeinert. Die Routine und Erfahrung des Beraters wird dann letztendlich in der gesamten Prozesssteuerung sowie insbesondere in den Verhandlungen auf den Prüfstand gestellt, wenn er unter den vorhandenen Interessenten den optimalen Käufer finden muss.

Wie schon erwähnt erfordert all dies ein absolutes Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Berater...

Das Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Berater basiert insbesondere auf der Kompetenz des Bera-

ters. Es ist unabdinglich für die erforderliche Rollenverteilung im Verkaufsprozess. Die Kompetenz des Beraters zeigt sich dabei praktisch in jedem einzelnen Arbeitsschritt. In jeder Phase sollte der Mandant erkennen, dass die Nützlichkeit und Professionalität des Beraters für den Mandanten von erheblichem Vorteil ist.

Die Tatsache, dass der M&A-Berater überwiegend erfolgsabhängig und ausschließlich von seinem Mandanten honoriert wird, schafft zusätzliches Vertrauen.

Sie zählen zu den führenden unabhängigen M&A-Beratern in Deutschland. Welche Bedeutung messen Sie den Mergers & Acquisitions-Transaktionen in der Zukunft bei?

Der Mergers & Acquisitions-Markt in der Zukunft wird wachsen und auch in Deutschland noch professioneller werden. M&A-Transaktionen gehören zum Basisinstrumentarium jeder erfolgreichen Unternehmensführung, und zwar nicht nur für börsennotierte Unternehmen, sondern auch für mittlere und größere Familienunternehmen.

Wir schließen regelmäßig ca. sieben bis zehn Transaktionen pro Jahr ab — seit unserer Gründung 1988 insgesamt über 200. ■

KONTAKT:

DR. FERBER & PARTNER GMBH
MÜNCHEN
TELEFON 0 89/41 95 16-0
WWW.FERBERPARTNER.DE

KURZ VORGESTELLT

Fachspezifische Kenntnisse und langjährige Erfahrung durch eine hohe Anzahl von abgeschlossenen Transaktionen ermöglichen Dr. Ferber & Partner eine Optimierung der Entscheidungssituation zur Durchführung und zum Gelingen einer Transaktion.

Dr. Ferber & Partner ist auf die folgenden Aufgabenstellungen spezialisiert:

Mergers & Acquisitions

- Unternehmensverkauf
 - Veräußerung von Unternehmen, Unternehmensanteilen und Beteiligungen
- Unternehmenskauf
 - Gezielter Erwerb von Unternehmen
 - Systematische Suche nach Akquisitionszielen

Management Buy-Out / Buy-In

- Übernahme eines Unternehmens

Zu den erfolgreich begleiteten Transaktionen dieses Jahres gehören der Kauf der VIATRIS-Gruppe in Frankfurt durch die Advent International Private Equity Funds, USA, im August oder auch der Verkauf der Frigeo-Werk Beltle GmbH & Co Remshalden an die Katjes Fassin GmbH + Co KG Emmerich im Juni.