

Pressemitteilung

Proventis Partners: „Praxisratgeber Unternehmenskauf“

Den Unternehmenskauf gezielt und geplant zum Erfolg führen

München, Hamburg, Zürich, 10.10.2013 – Damit der Kauf eines Unternehmens die gewünschten Ergebnisse bringt, sind eine klare Akquisitionsstrategie, die stringente Steuerung des Kaufprozesses sowie ein strukturiertes Vorgehen erforderlich. Doch häufig verhindert die nur halbherzige Prüfung potenzieller Kaufkandidaten oder ein allzu optimistischer Blick auf die zu erwartenden Positiveffekte eine strategisch fundierte Entscheidung des Käufers.

Laut einer aktuellen Publikation des auf M&A sowie Corporate Finance spezialisierten Beratungsunternehmens Proventis Partners sind eine unklare Akquisitionsstrategie und unstrukturiertes Vorgehen im Akquisitionsprozess oftmals für das Scheitern einer Übernahme verantwortlich. Der von Proventis Partners entwickelte „Praxisratgeber Unternehmenskauf“ fokussiert die grundlegenden strategischen Weichenstellungen im Vorfeld einer Akquisition, analysiert detailliert die einzelnen Phasen im Akquisitionsprozess und gibt Praktikern damit wertvolle Hilfestellungen.

Mit Akquisitionen versuchen Unternehmen in der Regel, Wachstumspotenziale zu erschließen, Synergieeffekte zu erzielen oder das eigene Produktportfolio zu erweitern. Im Vorfeld einer Übernahme dürfen jedoch nicht nur die Chancen im Fokus stehen – auch die Risiken einer Akquisition müssen genau abgewogen werden. Und gerade da wird laut Proventis Partners insbesondere die Risikoanalyse zu oft vernachlässigt: Zum einen unterlässt das Management des Käuferunternehmens oftmals die notwendige Prüfung, ob sich Zukäufe grundsätzlich mit der Unternehmensstrategie vereinbaren lassen, zum anderen fehlt häufig die notwendige Erfahrung im Umgang mit Akquisitionen. „In beiden Fällen kommt es nur zu einer halbherzigen Prüfung des Zielunternehmens, wodurch eine professionelle Entscheidung für oder gegen den Unternehmenskauf behindert wird“, erläutert Jan Pörschmann, einer der Gründer und Partner von Proventis Partners. Selbst wenn sich Unternehmen aber für den Kauf eines anderen Unternehmens ernsthaft interessieren, wissen sie manchmal nicht, wie sie im Einzelnen vorgehen sollten, um das Akquisitionsziel anzusprechen: „In Unternehmen fehlt oft das spezifische Know-how, oder es herrscht eine grundsätzliche und teilweise berechtigte Zurückhaltung, als Käufer in Erscheinung zu treten. Dabei ist gerade die Phase eines ersten Kontakts immens wichtig, um beim Verkäufer das Erstvertrauen zu schaffen und ihn für ein erstes unverbindliches Gespräch über eine mögliche Transaktion zu gewinnen“, sagt Jan Pörschmann. Gerade in dieser Phase kann Proventis Partners als neutrale Instanz den Erstkontakt zum anvisierten Unternehmen herstellen, ohne die unmittelbare Identität des Käufers offenzulegen.

Einen anderen Grund für das Scheitern von strategischen Akquisitionen sieht Pörschmann in einer eher emotionalen statt rationalen Beurteilung des Kaufpreises: „Ein vermeintliches Schnäppchenangebot oder die Sorge um die Übernahme durch einen Wettbewerber führen beim Käufer schnell zum Tunnelblick, der rationale Entscheidungen unwahrscheinlich macht.“ Damit Unternehmen nicht schon im Vorfeld einer Akquisition zu viele eigene Ressourcen binden, zugleich aber auch anorganische Wachstumschancen erkennen und eventuell sogar tatsächliche „Schnäppchen“ identifizieren können, hat Proventis Partners im „Praxisratgeber Unternehmenskauf“ die strategische Vorbereitung von Kaufprozessen detailliert analysiert und entsprechende Modelle veranschaulicht.

Aktives Management und stringente Steuerung maximieren Akquisitionserfolg

Sind im Vorfeld einer Akquisition die richtigen Weichenstellungen getroffen, gilt es, den eigentlichen Kaufprozess stringent und effizient zu steuern. Helfen können dabei laut Proventis Partners die klare Orientierung an einer Akquisitionsstrategie, der Abgleich potenzieller Akquisitionskandidaten mit definierten Akquisitionsprofilen sowie die sorgfältige und professionelle Strukturierung des Kaufprozesses. „Unternehmenszukäufe liefern dann die besten Ergebnisse, wenn sie ein definierter Bestandteil der eigenen Unternehmensstrategie sind und aktiv gemagt werden.“ Der Proventis Partners „Praxisratgeber“ liefert dazu Anleitungen, wie Akquisitionsoptionen identifiziert, potenzielle Risiken im Akquisitionsprozess minimiert und mögliche „Stolpersteine“ im Akquisitionsprozess beseitigt werden können. Unter anderem enthält er Modelle zur strukturierten Akquisitionsfinanzierung, mittels derer die eigene Finanzierungskraft optimiert werden kann, und informiert über Methoden der Wert- und Preisermittlung vor, um Preisdivergenzen zu überbrücken.

Laut Pörschmann hat Proventis Partners bei M&A-Projekten in unterschiedlichen Ländern und Branchen häufig die Erfahrung gemacht, dass der Blick für das übergeordnete strategische Ziel während der Kaufprozesse immer im Mittelpunkt stehen soll. Grundsätzlich plädiert Proventis Partners für einen strukturierten Ansatz: „Damit der Transaktionserfolg auch tatsächlich nach sechs bis neun Monaten intensiver Arbeit eintritt, ist mit dem Käufer von Anfang an Klarheit über die Kaufintention, angestrebte Unternehmensbewertungen, die Transaktionsart und den gesamten Transaktionsprozess zu vereinbaren“, sagt Jan Pörschmann.

Proventis Partners hat in den letzten Jahren eine Vielzahl von Zukaufsmandaten unterschiedlicher Größen sowie in unterschiedlichen Ländern und Industrien abgeschlossen. Dazu gehört beispielsweise die Übernahme der holländischen Nedis-Gruppe mit 120 Millionen Euro Umsatz durch den Schweizer Konzern Dätwyler oder die deutschlandweite Übernahme von mittlerweile sechs Übersetzungsdienstleistern durch die AWR Holding, deren Identifikation, Finanzierung und Übernahmeverhandlungen maßgeblich durch Proventis Partners begleitet wurden. Im Rahmen eines Carve Outs hat Proventis Partners zudem die Hamburger VELOX, einen internationalen Distributor von Spezialchemikalien, bei der Übernahme des Verbundwerkstoffbereichs der belgischen Azelis Gruppe beraten.

Um Unternehmen den Akquisitionsprozess zu erleichtern, stellt Proventis Partners ab heute den „Praxisratgeber Unternehmenskauf“ zur Verfügung. Der Praxisratgeber steht auf der Webseite www.proventis.com via Slideshare zur Verfügung oder kann dort kostenfrei angefordert werden. Daneben finden sich weitere Praxisratgeber zu Unternehmensverkauf, Unternehmensbewertung, Management Buy Out (MBO), Alternativen Finanzierungsinstrumenten und Akquisitionsfinanzierung.

Über Proventis Partners

Proventis Partners berät Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen sowie bei der Auswahl der passenden Finanzierungslösung bei Corporate Finance-Projekten. Die Unterstützung bei M&A-Projekten reicht von der Strategieverstellung bis zur Post-Merger-Integration. Der Fokus von Proventis Partners liegt auf Unternehmen aus den Branchen, Handel, Healthcare, Industriedienstleistungen, IT und Telekommunikation, Konsumgüter, Logistik, Maschinenbau, Medien sowie Regenerative Energien. Das Team von Proventis Partners hat Konzerne, mittelständische Unternehmen und Private Equity-Investoren bislang bei rund 150 Transaktionen mit einem Volumen von insgesamt mehr als drei Milliarden Euro betreut.

Weitere Informationen:

Dr. Reinhard Saller
IRA WÜLFING KOMMUNIKATION GmbH
Ohmstraße 1
80802 München, Deutschland
t +49.(0)89. 2000 30-38
f +49.(0)89. 2000 30-40
reinhard.saller@wuelfing-kommunikation.de