

Unternehmensübertragung – Kennen Sie Ihre Käufer?

Stuttgart, 03.04.2019 – Eigentümer, die einen Unternehmensverkauf erwägen, sollten sich einen vollständigen Überblick über ihre strategischen Optionen und das Feld möglicher Erwerber verschaffen, bevor sie in Gespräche oder gar einen strukturierten Prozess eintreten.

Unternehmer und Investoren, die über viele Jahre nachhaltige und starke Unternehmen aufgebaut haben, wissen, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt der Verkauf des Unternehmens sinnvoll oder gar notwendig sein kann - die Motive und Gründe sind vielfältig und werden bei vielen Gelegenheiten dargestellt.

Auf diesem Weg ist der Beginn eines strukturierten M&A-Verkaufsprozesses für Eigentümer eine gewichtige Entscheidung, nach der es meist kein "zurück" gibt. Entsprechend beginnen viele Eigentümer strukturierte Verkaufsprozesse möglichst spät und verfolgen in vielen Fällen zunächst bilaterale Verhandlungsansätze, zum Beispiel mit Kunden, Lieferanten oder einzelnen Finanzinvestoren. Diese Ansätze belasten die internen Management-Kapazitäten in gleichem Maße wie ein strukturierter Verkaufsprozess; jedoch hat der Eigentümer mangels Alternativen in den Verhandlungen eine schwache Position.

Eigentümer wissen, dass der strukturierte M&A-Verkaufsprozess einen entscheidenden Nachteil hat, nämlich die Intransparenz im Hinblick auf das Feld möglicher Erwerber: ernsthafte Recherchen beginnen in der Regel erst nach Start des Prozesses. Der M&A-Verkaufsprozess ist damit im Hinblick auf mögliche Erwerber zunächst eine Black-Box. Er läßt dem verkaufenden Unternehmer oft nicht genug Zeit und Raum, einen 360-Grad-Blick auf alle strategischen Optionen und insbesondere die tatsächlich in Betracht kommende Käuferlandschaft zu gewinnen.

"Viele Unternehmer haben keine Zeit, sich in Ruhe zu überlegen, für welche - auch internationale - Erwerber die Alleinstellungsmerkmale des eigenen Unternehmens attraktiv sein könnten und entsprechende Recherchen durchzuführen. Dabei ist dieses strukturiert aufbereitete Wissen das strategische Kernelement jeder gelingenden Unternehmensübertragung" sagt Niklas Wouters, geschäftsführender Gesellschafter der wouters advisory GmbH mit Sitz in Stuttgart.

Das Ziel: Überblick verschaffen und in Ruhe entscheiden

wouters advisory will dem Mittelstand helfen, diesen Mangel zu beheben: "Wir lösen detaillierte Recherchen zum Feld möglicher Erwerber aus dem eigentlichen Verkaufsprozess heraus. So gewinnen Unternehmer einen Überblick über ihre strategischen Möglichkeiten, ohne einen M&A-Verkaufsprozess anstoßen zu müssen. Es kann dann auf Basis der Rechercheergebnisse sorgfältig abgewogen werden, ob und welche möglichen Erwerber angegangen werden und ob dies gestaffelt oder gleichzeitig erfolgen soll.", so Niklas Wouters. "Eine tatsächliche Kontaktaufnahme bleibt vollständig unter der Kontrolle des Unternehmers, der Zeitpunkt und Umfang möglicher Ansprachen bestimmt."

Die Recherche wird so breit wie möglich gestaltet, damit ein umfassendes Lagebild entsteht. Niklas Wouters: „Wir schlagen vor, mit der gesamten Bandbreite möglicher Erwerber zu beginnen, national wie international; wir bewerten bei den Recherchen nicht nur technologische und marktbezogene Faktoren oder die Finanzkraft, sondern auch weiche Kriterien wie z.B. die kulturelle Passfähigkeit. So werden wir unserem Ziel gerecht, dem Eigentümer den breitestmöglichen Überblick und die bestmögliche Entscheidungsgrundlage zu geben. Bei der Aufbereitung der Daten verwenden wir neben ausführlichen Profilen für einzelne Kandidaten auch Dashboards und ein Management-Cockpit, um einen schnellen Überblick zu ermöglichen.“

Der Ansatz von wouters advisory vermeidet hohe Kosten und zeitliche Management-Belastungen, die im Rahmen eines M&A-Verkaufsprozesses mit der Prüfung von strategischen Optionen einhergehen. wouters advisory geht so optimal auf das Bedürfnis der Unternehmer und Investoren ein, strategische Überlegungen mit der gebotenen Ruhe und Flexibilität abzuschließen, bevor tatsächlich Kontakte geknüpft oder Gespräche begonnen werden.“

Kontakt

Niklas Wouters, Managing Director

nw@wouters-advisory.de

T: +49 (711) 219 57 400-0

Über wouters advisory GmbH

wouters advisory GmbH mit Sitz in Stuttgart wouters advisory bietet Unternehmen und deren Gesellschaftern umfassende Beratung bei der Vorbereitung und Umsetzung von nationalen und internationalen Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie Corporate Finance-Projekten. Das Unternehmen verfügt über breite Erfahrung bei der Vorbereitung, Strukturierung und Umsetzung von M&A-Transaktionen. wouters advisory wird bundesweit und international für kleine und mittelständische Unternehmen ebenso wie für Konzerne tätig.

wouters advisory verfügt über besondere Erfahrung z.B. in den Bereichen B2B-Handel, produzierendes Gewerbe, Technologie, IT (Software), Automobilzulieferer, Dienstleistungen, Gesundheitswirtschaft (Medizintechnik, Pharma) und maritime Industrie.

Weitere Informationen finden Sie unter: <https://www.wouters-advisory.de>

wouters advisory GmbH, Sonnenbergstrasse 17, 70184 Stuttgart. Weitere Angaben unter <https://www.wouters-advisory.de/impressum>