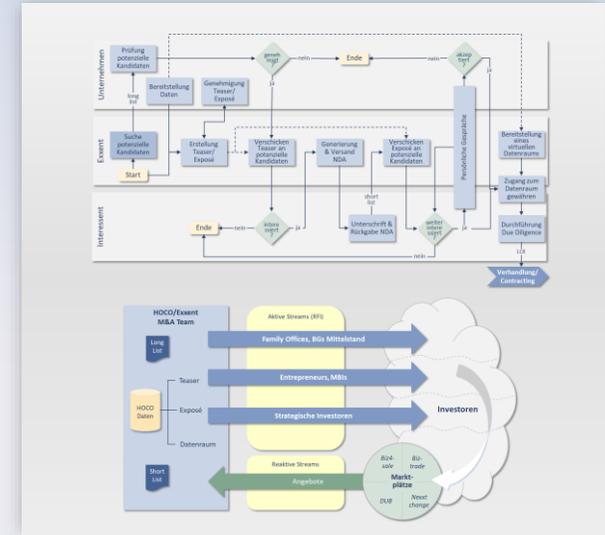


Exxent Consulting

Mergers & Acquisitions

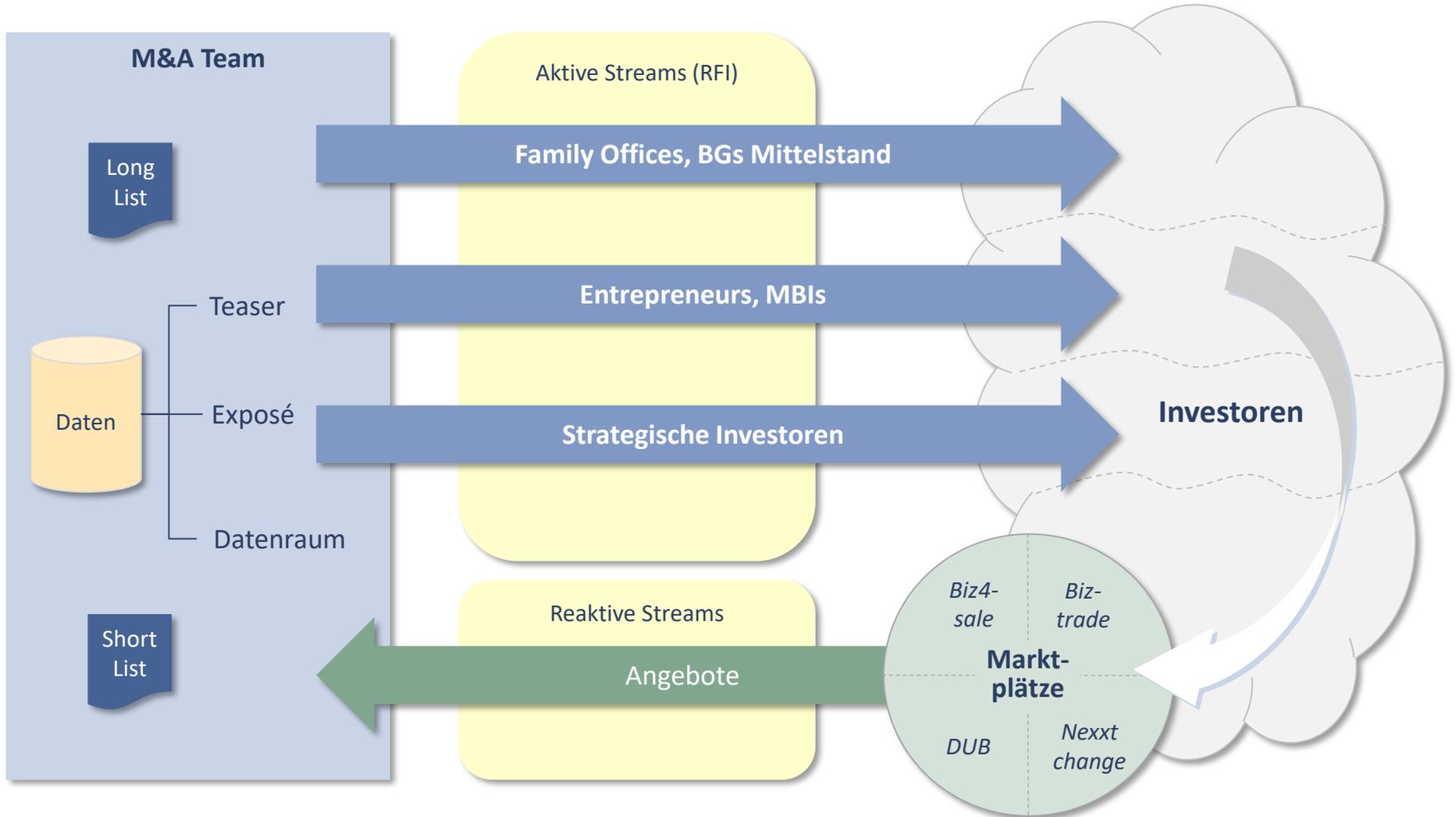


Mergers & Acquisitions

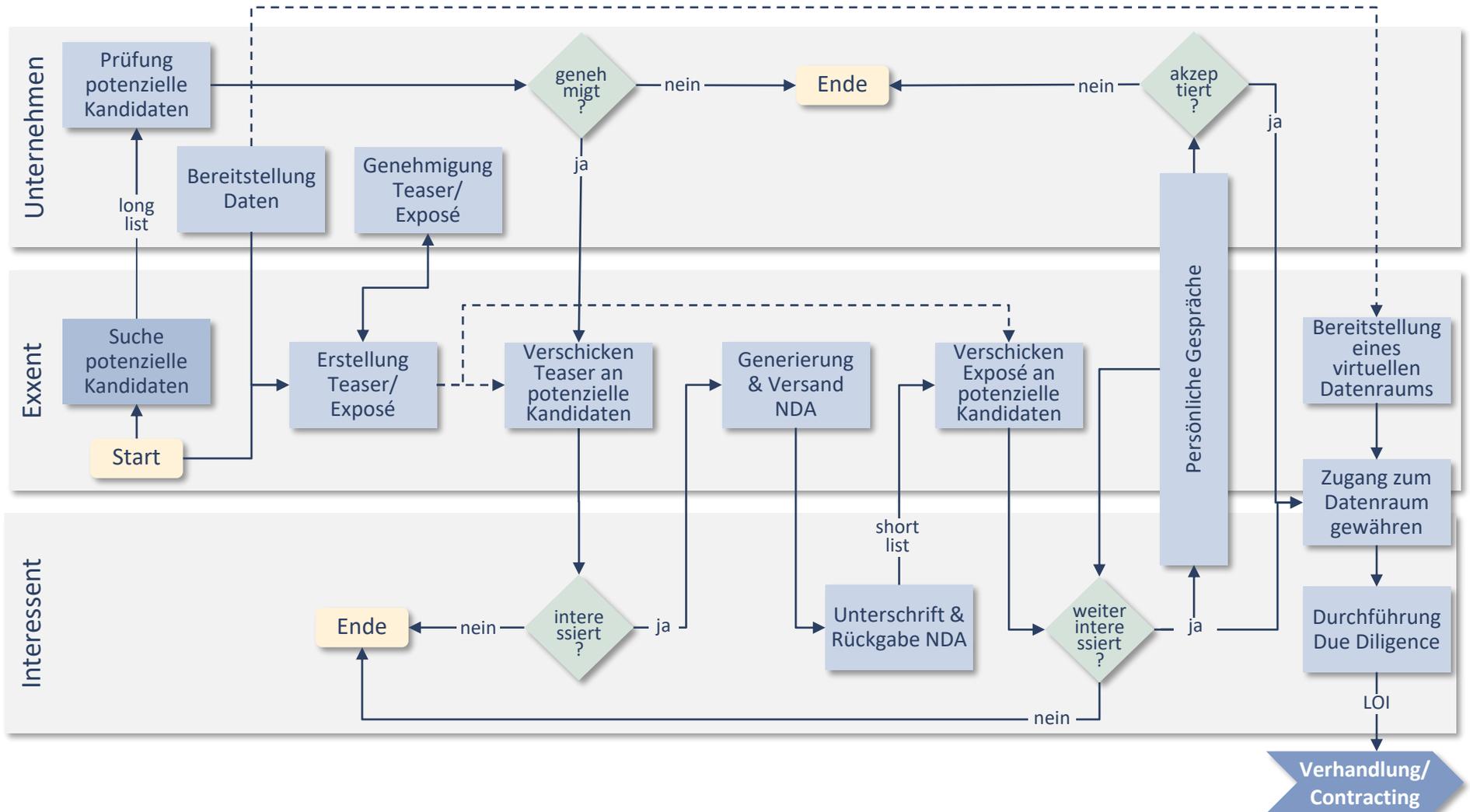
- Investorengewinnung
- Vorgehensprozess
- M&A-Prozess

Januar 2019

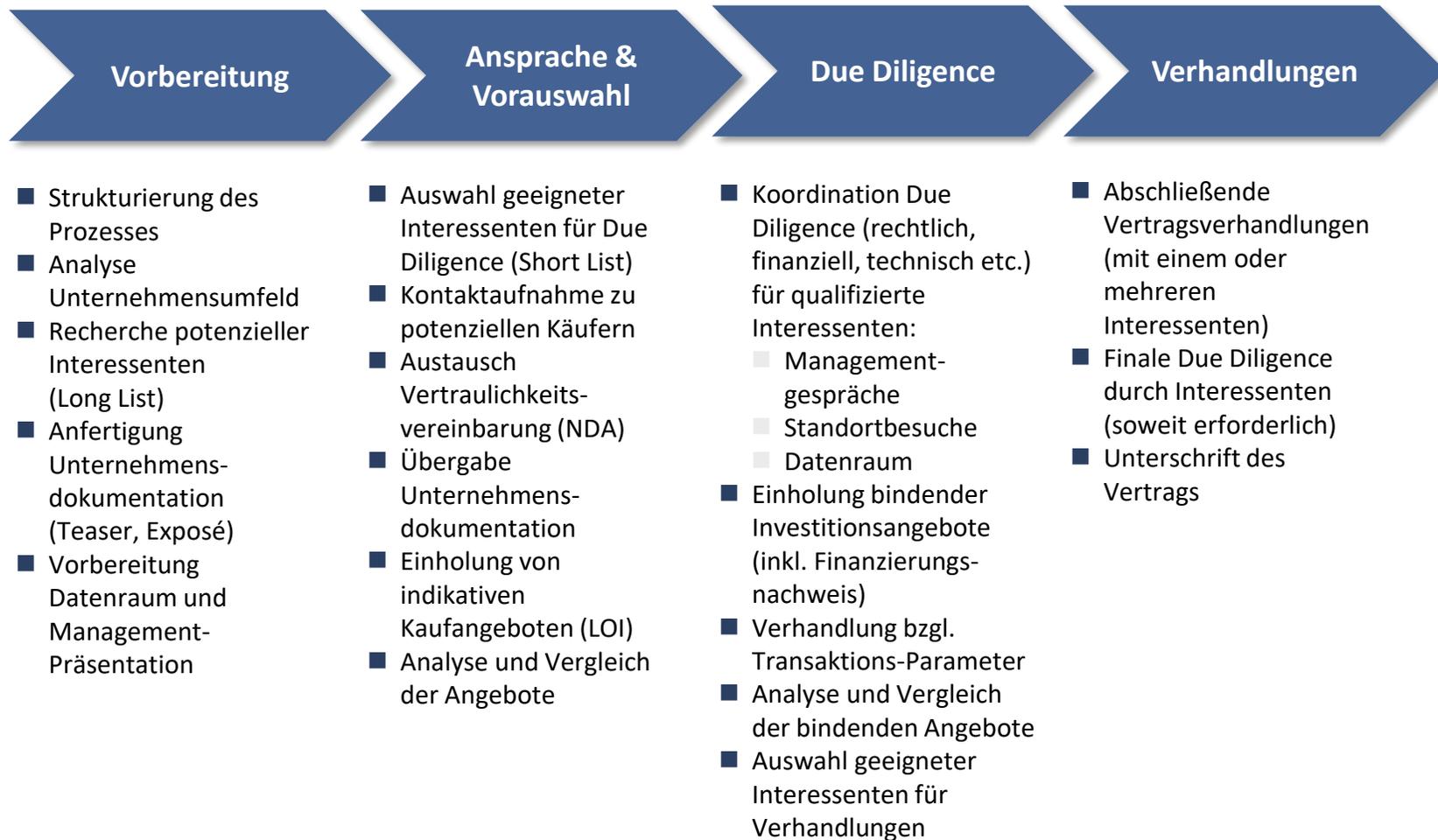
Ansatz zur Investorengewinnung: Multi-Channel, Push & Pull



Vorgehensprozess



M&A-Prozess



Definition des Suchprofils für die Markt-Recherche und die Kandidatenliste

Der erste Schritt auf der Suche nach einem **geeigneten Investor** ist die Erstellung einer sogenannten „**Long List**“, als Ergebnis einer ersten **Markt-Recherche potenzieller Interessenten**, auf Basis eines vorher festgelegten **Suchprofils**. Es erfolgt eine **erste grobe Auflistung** dieser möglichen Interessenten. Dabei werden möglichst viele **potenzielle Kandidaten identifiziert** und in die Liste aufgenommen, um eine frühzeitige Fokussierung auf einen oder wenige Kandidaten zu vermeiden. Angemessen ist eine noch überschaubare Anzahl von 15 bis 25 Kandidaten.

Suchprofil Kaufinteressent

■ Branche/n

Mithilfe von Industrie- und Produktklassifikationsstandards ist es möglich, eine genauere Auswahl verschiedener Unternehmen nach Branchenzweigen oder nach der Klassifikation von Produkten und Services vorzunehmen.

Die GICS-Struktur, die aus vier Ebenen mit zunehmendem Detaillierungsgrad besteht, bietet z. B. zehn Sektoren, 24 Industriegruppen, 68 Industrien und 154 Subindustrien.

■ Region

Lokal, regional, national, international

■ Größe

Umsatz, Anzahl der Mitarbeiter

■ Finanzlage

Ertrag, Cashflow, solide Eigenkapitalquote (Sanierung?)

■ Herkunft

Familienunternehmen, Konzern, Finanzinvestor

■ Idealprofil

Marktführerschaft, breite oder komplementäre Palette von Produkten, langjährige Beziehungen zu Kunden und Lieferanten, keine einseitigen Abhängigkeiten, solide Finanzen

Benötigte Dokumente im Datenraum zur Vorbereitung der Due Diligence

Üblicherweise werden zur Vorbereitung (und später zur Durchführung) der Due Diligence Prüfung **umfangreiche Checklisten** verwendet, mit denen alle relevanten Informationen abgefragt bzw. angefordert werden.

Diese Informationen werden einem Due Diligence Prüfer regelmäßig in einem **Datenraum** zur Verfügung gestellt.

Diese Checklisten stellen somit sicher, dass Informationen vollständig erfasst und bereit gestellt werden können.

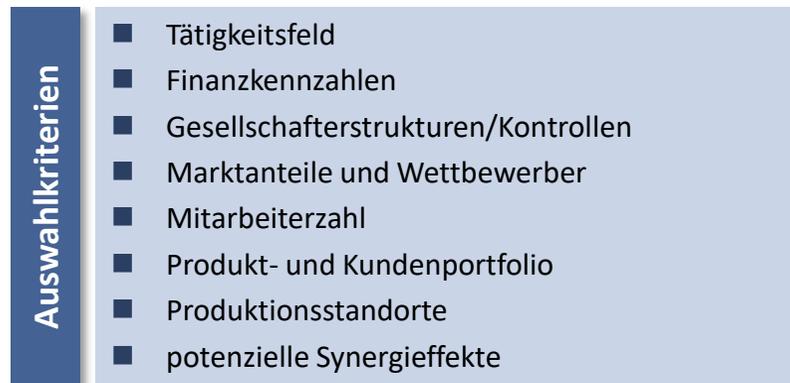
- 1 Grundsätzliche Unternehmensinformationen (Handelsregister, Satzung, wichtige Gesellschafterbeschlüsse, Konzernorganigramm, Organisationsorganigramm, Personalentwicklung etc.).
- 2 Finanzzahlen (Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre, aktuelle BWA und Management Reportings, Kostenrechnung/Deckungsbeitragsrechnung, Break-Even-Analyse, Umsatzgliederung, Lohnjournal, Angaben zu selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten, ABC-Kundenliste, Auftragslage etc.).
- 3 Informationen zur Wertschöpfungskette (Produktionsabläufe, Produktprogramm/-informationen, Lebenszyklen, Know-How, ABC-Lieferanten etc.).
- 4 Planungsrechnungen der vergangenen und zukünftigen drei Jahre (Ertragslage, Bilanz, Investitionsplanung, Liquiditätsplanung etc.)
- 5 Erläuterung der Planungsprämissen (hinsichtlich aller Einzelposten sowie Preis-Mengengerüst, Kapazitäten, Produkt- und Vertriebsstrategie etc.).
- 6 Markt- und Wettbewerbsanalysen (Volumen, Wachstum, Segmentierung, kritische Erfolgsfaktoren und Stärken/Schwächen etc.).

Auszug aus der Checkliste zur Vorbereitung der Due Diligence

Due Diligence / Unternehmensbewertung		Bemerkungen:	HOCO		Kaufinteressent			
			vorhanden	nicht vorhanden	angefordert	erhalten	zur Einsicht	zur Abstimmung
Rechtliche Grundlagen	aktuelle Handelsregisterauszüge der Firmen und Beteiligungen							
	aktuelle Satzungen							
	Gesellschaftsverträge							
	Auflistung aller Unternehmensverträge und Beteiligungen							
	Alle Verträge mit Gesellschaftern & Geschäftsführern und jeweils deren nahen Angehörigen							
	Stimmrechtverhältnisse							
	Name & Anschrift aller Gesellschafter mit Anteilen							
	Vergangene, aktuelle oder absehbare rechtliche Außenbeziehungen							
	wenn ja, Kosten-, Zeit- und Folgeeinschätzung für das Unternehmen							
Existieren aktuelle oder absehbare Umwelt- od. sonstige Auflagen?								
Kredit- und Finanzierung	Auflistung aller Verbindlichkeiten/Darlehen o.ä. mit Zinssatz, Dauer & Tilgungsrate							
	Aktueller Stand der Verbindlichkeiten							
	Alle Bankverbindungen inkl. aktuelle Kontokorrent-Linien und aktuellen Ständen							
	Kreditorenliste mit Laufzeit							
	Debitorenliste mit Zahlungsziel							
Verpflichtungen	Aufstellung aller eingegangenen Bürgschaften u.ä.							
	Aufstellung der Geschäftsversicherungen							
	Weitere Verpflichtungen, die die Firma im weitesten Sinn betreffen							
Steuerliches / Handelsrechtliches	die letzten 3 vorhandenen Jahresabschlüsse der (Bilanzen + G.u.V.)							
	Alle BWA's p.m. für akt. Jahr und die letzten 2 vollständigen Jahre							
	Bericht steuerlicher Außenprüfungen							
	Ergebnisabführungsverträge							
	Aufstellung zur Höhe der aktuellen Steuervorauszahlungen							
	Übersicht in Anspruch genommener öffentlicher Vergünstigungen Sonder-Afa, Zulagen usw.							
	Auflistung des Anlagevermögens mit EK, Afa p.a., Zeit-/Buchwert							

Zielauswahl und Erstellung Short List

In der nächsten Phase werden die **Auswahlkriterien** verfeinert und die **Long List** wird auf die **Short List** reduziert. Das Ziel dieser Phase ist, ein klares **Anforderungsprofil mit Ausschlusskriterien** zu definieren. Diese Kriterien sollten aus dem Ist-Zustand des Zielinteressenten abgeleitet werden und eine Aussage darüber treffen, wie gut es in die Unternehmensstrategie passt. Die Auswahlkriterien können quantifiziert, nach ihrer Bedeutung gewichtet werden.

- 
- Auswahlkriterien**
- Tätigkeitsfeld
 - Finanzkennzahlen
 - Gesellschafterstrukturen/Kontrollen
 - Marktanteile und Wettbewerber
 - Mitarbeiterzahl
 - Produkt- und Kundenportfolio
 - Produktionsstandorte
 - potenzielle Synergieeffekte

Sobald die **Zielauswahl erfolgt** ist, wird im nächsten Schritt ein **geeigneter Weg der Ansprache** gesucht. Je nach Art des Zielunternehmens sind die Eigentümer, Gesellschafter oder Geschäftsführer die relevanten Kontaktpersonen. Die Ansprache des Zieles erfolgt zunächst **anonym**, es wird erst das prinzipielle Interesse an einem Gespräch sondiert. Dieses dient beiden Parteien zur weiteren oberflächlichen Informationsgewinnung und dem Abbau von Misstrauen. Stellt sich heraus, dass weitergehendes Interesse vorliegt, wird dann üblicherweise eine schriftliche **Vertraulichkeitserklärung („NDA“ für Non-Disclosure Agreement)** vereinbart. Damit wird das Stillschweigen über die Verhandlungen, deren Stand und Ergebnisse sowie den Zugang zu vertraulichen Informationen, deren Behandlung und Rückgabe/Vernichtung festgeschrieben.

Due Diligence

Mit der „Due Diligence“ wird die **Prüfung und Bewertung eines Unternehmens im Rahmen einer geschäftlichen Transaktion durch einen potentiellen Investor** beschrieben. Im Falle eines Immobilienkaufes würde beispielsweise ein Kaufinteressent die jeweilige Immobilien besichtigen und den Zustand begutachten - diesen Vorgang würde man als „Technische Due Diligence“ bezeichnen. Anschließend würde er analog zur „Rechtliche Due Diligence“ den Grundbucheintrag prüfen sowie sich im Rahmen der „Finanzwirtschaftliche Due Diligence“ über die laufenden Kosten informieren usw..

Somit prüfen auch bei einem Unternehmensverkauf die potentielle Investoren vor dem Erwerb die finanziellen, rechtlichen, steuerlichen, technologischen und organisatorischen Verhältnisse des Verkäufers bzw. des zu verkaufenden Unternehmens. Hierbei spielt die Due Diligence seit Jahren eine sehr große Rolle. **Die Abläufe dazu können durch den Einsatz von Beratern und der richtigen Werkzeuge hinsichtlich der Sicherheit, Laufzeit und Kosteneffizienz deutlich optimiert werden.**

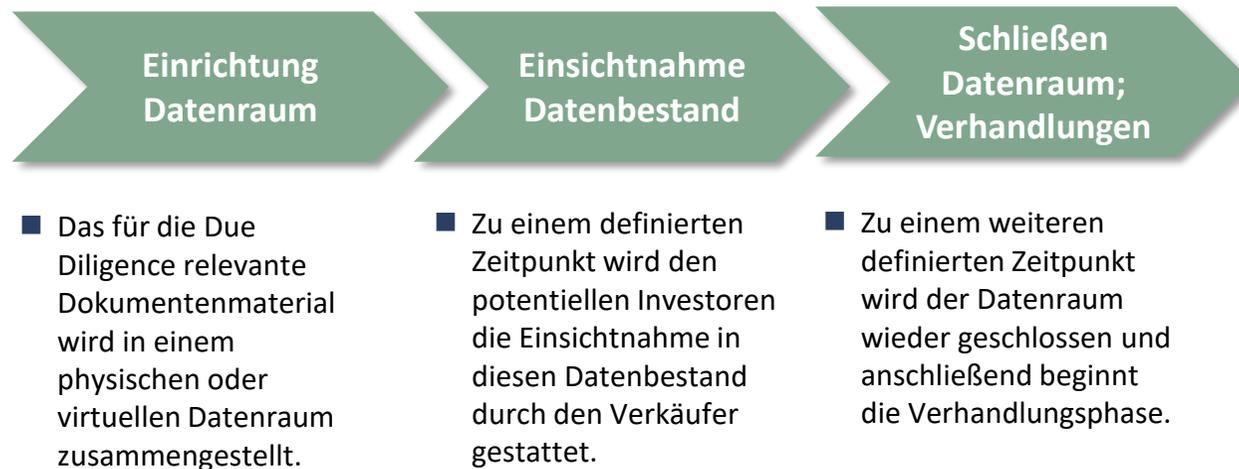


*Die direkte Übersetzung von „Due Diligence“ lautet:
„Mit gebotener Sorgfalt“.
Dies impliziert dabei jedoch lediglich
die Bewertung der Qualität der Prüfung, nicht jedoch den
Umstand der Prüfung an und für sich.*

Phasen der Due Diligence

Jedes Unternehmen, jeder Interessent und jede Veräußerung verhält sich unterschiedlich. Das Phasenmodell einer Due Diligence stellt deshalb einen zielgerichteten Rahmen dar, um ein effektives Handeln zu ermöglichen.

In der Regel ist es so, dass der Interessent mit Hilfe einer Due Diligence Checkliste seine Anforderungen an den Verkäufer sendet und um die Bereitstellung der jeweiligen Dokumente bittet.





**Exxent
Consulting**
Ihre Ansprechpartner



Exxent Consulting GmbH
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse: Exxent Consulting GmbH
Dahlienstr. 13
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Mob.: +49 172 824 88 03
Tel.: +49 8709 943 02 89
Fax: +49 8709 943 02 90
E-Mail: john.eke@exxent.de
Internet: www.exxent.de



Digitale Visitenkarte



Website



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter

Mob.: +49 (0) 172 824 88 03
john.eke@exxent.de



Marc A. Eke
Geschäftsführer

Mob.: +49 (0) 173 721 43 41
marc.eke@exxent.de



Thomas Fiedler
Partner

Mob.: +49 (0) 162 79 69 593
thomas.fiedler@exxent.de



Dr. Hans Werner Busch
Partner

Mob.: +49 (0) 172 422 41 52
hanswerner.busch@exxent.de