De Micco & Friends

Wachstum durch Akquisitionen

Für private und börsennotierte Unternehmen

Mergers & Acquisitions — Buy site

De Micco & Friends

„… make ideas happen“

WACHSTUM DURCH AKQUISITIONEN

Der Kauf von Unternehmen bietet im Vergleich zum organischen Wachstum einige Vorteile. Sie können durch gezielte, strategische Akquisitionen schneller eine kritische Größe im Markt gewinnen und sich damit einen erheblichen Wettbewerbsvorteil sichern. Darüber hinaus ermöglichen gute Akquisitionen einen substantiierten Einstieg in ein neues Geschäftsfeld, erschließen neue Märkte oder leiten die strategische Globalisierung Ihres Unternehmens ein.

DIE VORTEILE VON AKQUISITIONEN

Insbesondere börsennotierte Unternehmen wachsen durch Akquisitionen. Sie kaufen sich durch Akquisitionen unter anderem Umsätze und Gewinne ein, was sich positiv auf deren Bewertung auswirken kann.

Ein großer Vorteil bei börsennotierten Unternehmen liegt darin, dass sie einen Teil oder sogar den gesamten Kaufpreis der Transaktion mit Aktien bezahlen können, was viel Verhandlungsspielraum schafft und zugleich die Liquidität schont.

Der Aufbau eines neuen Business im Ausland ist immer mit einem erheblichen Risiko und hohem Aufwand verbunden, da sämtliche Infrastrukturen und die Marktpräsenz neu geschaffen werden müssen. Durch eine gezielte und gut vorbereitete Akquisition lassen sich neue Märkte in einem wesentlich kürzeren Zeitraum und mit erheblich geringerem Aufwand erschließen.

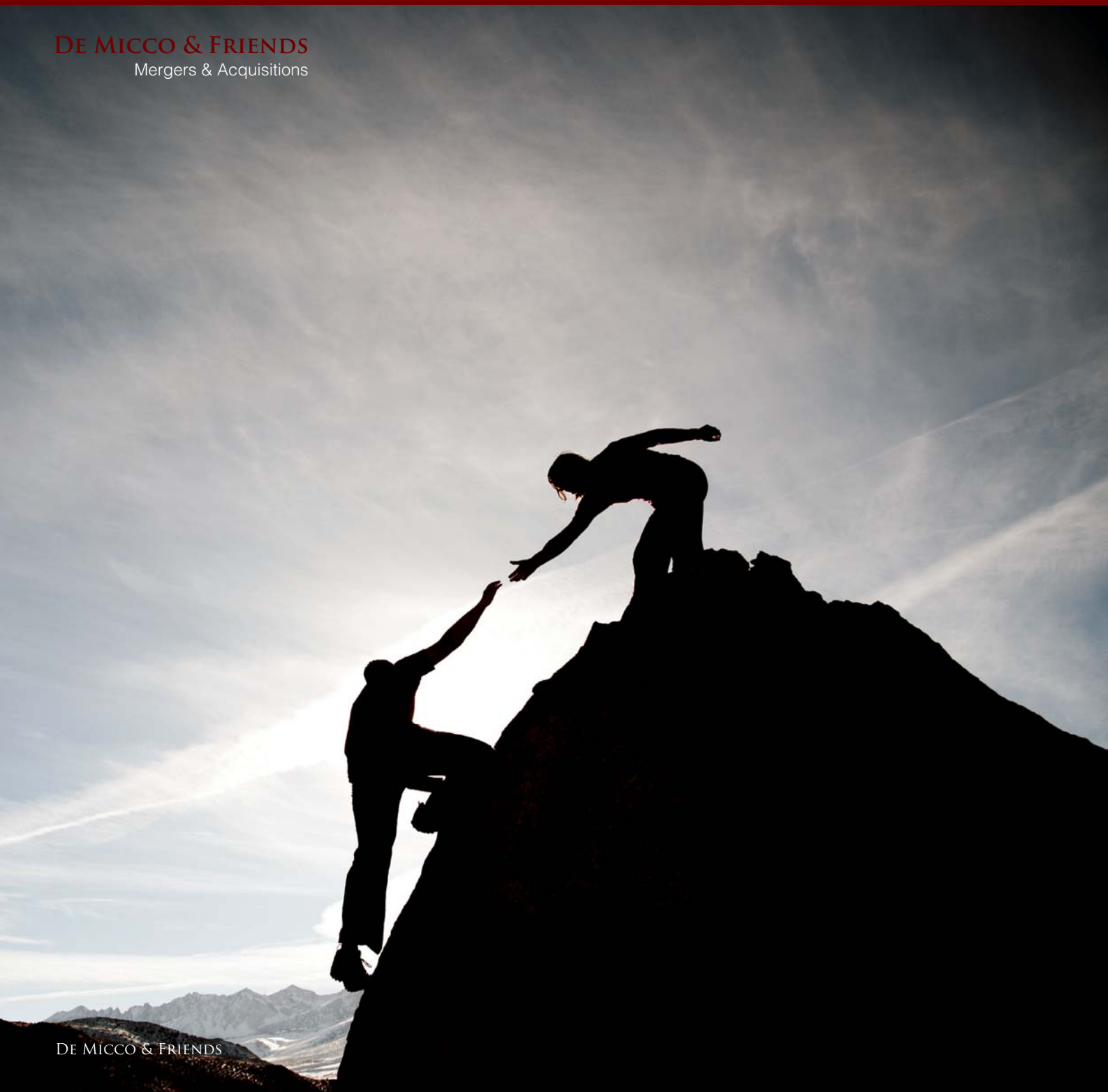
- Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Erschließung neuer Märkte
- Kauf kompletter Infrastrukturen
- Kauf marktreifer Technologien
- Globalisierung

DIE RISIKEN

Übernahmen und Beteiligungen haben einen wesentlichen Einfluss auf das Unternehmen. Nicht selten scheitern Akquisitionen und gefährden dadurch das gesamte Unternehmen.

Verschiedene Marktuntersuchungen zeigen, dass nur etwa 50% aller Merger-Transaktionen erfolgreich verlaufen und die gewünschten Effekte auch erzielt werden. Genau aus diesem Grund betrachten Analysten neue Akquisitionen zunächst immer mit einer gewissen Skepsis. Nicht selten kommt es nach einer Akquisition durch ein börsennotiertes Unternehmen nicht zu der erhofften Aufwertung, sondern aufgrund der erhöhten Risiken, sogar zur Abwertung aus Analysten- und Investorensicht.

Bei vielen Unternehmensverkäufen profitieren also alleine die Verkäufer, während die Käufer sich mehr ein Problem angeschafft haben, als ein Wachstumsinstrument.
De Micco & Friends ist ein Kenner des Kapitalmarktes, ein erfahrener Investor und ein unternehmerisch agierender Vertreter der M&A-Käuferseite. Sie werden bei der Ermittlung geeigneter Kandidaten, während der gesamten Transaktion bis hin zur Kapitalmarktkommunikation begleitet. Die Risiken einer Akquisition werden damit auf ein Minimum reduziert.



DIE LEISTUNGEN

Im Gegensatz zu klassischen M&A-Beratungsgesellschaften hat sich De Micco & Friends auf die Vertretung der Käuferseite spezialisiert. Die Gruppe ist selbst als Investor engagiert. Dadurch besteht hier viel Erfahrung bei der Risikoabschätzung und der praktischen Umsetzung von Beteiligungen, Merger und Übernahmen.
Im Folgenden werden die 5 klassischen Schritte eines erfolgreichen Akquisitionsprozesses beschrieben, die zugleich das Leistungsspektrum der De Micco & Friends für Sie als Käufer darstellen.

I. DIE AKQUISITIONSKRITERIEN

Viele Akquisitionen scheitern oder führen nicht zu den gewünschten Ergebnissen, da sie bereits im Vorfeld nicht ausreichend strategisch und zielorientiert strukturiert wurden. Im ersten Schritt sollte also die generelle Marschrichtung festgelegt werden, bei der ein Kriterienkatalog für einen idealen Kandidaten erstellt wird. Dies erfolgt durch Beratungsgespräche mit De Micco & Friends- Experten oder einen Management-Workshop, bei dem alle Ziele – aus der Sicht und dem Status Quo Ihres Unternehmens - klar definiert werden. Neben Branchen-, Markt-, Zeit- und Finanzaspekten werden auch mögliche Transaktionsformen, Budgets und Post-Merger-Risiken in die Überlegungen einbezogen.

Als erstes Resultat entsteht ein individuelles Buyer-Factbook, das die folgenden Abläufe und Prozesse erheblich vereinfacht und die möglichen Kaufkandidaten auf Ihre tatsächlichen Ansprüche eingrenzt.

Ein großer Vorteil dieser bewährten Vorgehensweise liegt darin, dass Sie während der Folgeprozesse zeitlich weniger in Anspruch genommen werden und sich weiter um Ihr Tagesgeschäft kümmern können, während De Micco & Friends das Projekt umsetzt.

II. RESEARCH VON ÜBERNAHMEKANDIDATEN

Nach Fertigstellung des Buyer-Factbooks beginnt das M&A-Research Team der De Micco & Friends mit der aktiven Suche nach geeigneten, Ihrem Kaufprofil entsprechenden Kandidaten. Selbstverständlich bleiben Sie als Käufer in dieser Phase vollkommen anonym. So kann das Research-Team auch direkte Mitbewerber Ihrer Branche ansprechen, sofern sie zu Ihren Wunschkandidaten gehören. Je nach Branche oder Zielgebiet werden dabei im Rahmen eines systematischen Matching-Verfahrens gezielt bis zu mehrere hundert Unternehmen identifiziert, analysiert und vorbewertet. Im Falle von ausreichenden Übereinstimmungen erfolgt die Evaluierung eines möglichem Verkaufs- Beteiligungs- oder Joint Venture- Interesses.

Nicht selten werden bereits in dieser Phase als positiver Nebeneffekt hoch interessante Synergien, wie z.B. Vertriebspartnerschaften oder technologische Kooperationen zwischen Kaufkandidaten und einem Käufer generiert.

Kandidaten mit konkretem Verkaufsinteresse werden Ihnen schließlich in Form eines zusammenfassenden Matching-Sheets, der die ursprünglich definierten Anforderungen aus dem Buyer-Factbook mit der tatsächlichen Situation der Kauf-Kandidaten vergleicht zur Entscheidungsfindung vorgestellt. Stimmen die wichtigsten Kriterien überein, kann - nach Ihrer Freigabe - der Einstieg in weitere Verhandlungsphasen erfolgen.

DIE LEISTUNGEN

III. VERHANDLUNG, BEWERTUNG, LOI

Gerade in Verhandlungen und Vorverhandlungen, bei denen zunächst die Vorstellungen des Verkäufers eruiert werden, partizipieren Sie an der Erfahrung und Kommunikationsstärke der De Micco & Friends M&A- Experten. Bereits in dieser Phase ist es wichtig, eine möglichst starke Position Ihres Unternehmens als möglicher Käufer zu gewinnen. Denn gerade bei der kritischen Frage nach der Bewertung kommt es in der Regel zu Vergleichen zwischen dem Käufer und dem Verkäufer selbst. De Micco & Friends wird Sie aus diesem Grunde entsprechend Ihrer Stärken präsentieren, was sich auf den Kaufpreis oder den Rahmen der Transaktions-bedingungen auswirkt.

Das Ziel in dieser Phase ist der Abschluss einer gegenseitigen Absichtserklärung (LOI - Letter of Intent), indem die Rahmenbedingungen, wie der mögliche Kaufpreis, die Zahlungsweise und die Transaktionsbedingungen vereinbart werden. Der LOI ist nur bedingt verbindlich, da die hier vereinbarten Konditionen üblicherweise an bestimmte, noch zu prüfende Bedingungen geknüpft werden, wie z.B. die Prüfung von Bilanzen oder die Erstellung technischer Gutachten, die der Verkäufer oder auch der Käufer zu liefern haben.

IV. DUE DILLIGENCE

Die Due Diligence ist ein Prüfungsprozess, bei dem die tatsächliche Situation des Kaufkandidaten geprüft wird. Das Ziel besteht darin, mögliche Risiken zu ermitteln oder Mängel aufzudecken. Sie gliedert sich, je nach Projekt, in eine Finanzprüfung (Bilanzen, Abschlüsse, Forderungsbewertung, Verbindlichkeiten, steuerliche Aspekte...) und eine rechtliche Prüfung (Vertragsrisiken und mögliche zukünftige Ansprüche Dritter). Bei Produktions- oder Technologieunternehmen erfolgt häufig zusätzliche eine technische Due Diligence der Anlagen, Technologien, Patente oder Lizenzen.

Die De Micco & Friends Group ist auch bei M&A - Transaktionen selbst als Investor engagiert. Wir würden Ihnen keinen Akquisitionskandidaten empfehlen, an dem wir uns nicht selbst beteiligen würden.

Nicht selten kommt es während oder nach der Due Diligence zu erneuten Verhandlungen bezüglich des Kauf- oder Beteiligungspreises, da Fakten ermittelt werden, die zum Zeitpunkt des LOI's noch nicht klar oder bekannt waren.

De Micco & Friends organisiert und koordiniert den gesamten Prozess der Due Diligence in Ihrem Interesse als Käufer, um jedes mögliche Risiko im Vorfeld zu identifizieren. Da die Kosten der Due Diligence (Rechtsberater, Wirtschaftsprüfer, Gutachter) üblicherweise durch den Käufer getragen werden, ist es besonders wichtig, dass dieser Prozess professionell koordiniert und überwacht wird. Als Ergebnis garantiert Ihnen De Micco & Friends eine klare und fundierte Entscheidungs- und Verhandlungsgrundlage.

DIE LEISTUNGEN

De Micco & Friends arbeitet in allen Projekten transaktionsorientiert. Das bedeutet, der erfolgreiche Abschluss im Interesse des Käufers oder Investors steht immer im Mittelpunkt. Dadurch gewinnen Sie Zeit, minimieren die Risiken, sparen erhebliche Kosten und erzielen ein optimales Verhandlungsergebnis.

V. VERTRAGSVERHANDLUNGEN / CLOSING

Am Ende eines erfolgreichen M&A-Prozesses stehen die Abschlussverhandlungen und das Closing mit der finalen Vertragsunterzeichnung. In dieser letzten Phase sollten neben kartellrechtlichen und anderen juristischen Aspekten auch alle Fakten, Risiken, Synergien und persönliche Interessen bekannt sein. Auch hier moderieren die De Micco & Friends-M&A- Experten mit hoher Kommunikationsstärke, unternehmerischer Erfahrung und Überzeugungskraft den wichtigen Verhandlungsprozess.

Die Erfahrung zeigt, dass in dieser Abschlussphase der Erfolg weniger von den technischen Daten und Fakten, als mehr von einer geschickten und intelligenten Kommunikationsstrategie abhängt, bei der sich die Interessen der beteiligten Parteien in einem Win-Win-Konsens treffen.

Aktuelle Transaktionen und Anfragen der verschiedenen Branchen entnehmen Sie bitte unserer Webseite unter www.demicco.ch.

De Micco & Friends

Mergers & Acquisitions

WACHSTUM DURCH AKQUISITION - DER EINSTIEG

Wie bei jeder Beteiligung sind Akquisitionen und Merger immer auch mit Risiken verbunden. Andererseits lässt sich ein Unternehmenswachstum durch kein anderes Instrument schneller und effizienter umsetzen. Als Investor und Vertreter der Käuferseite wissen die M&A-Experten der De Micco & Friends in jeder Phase des Prozesses, worauf es ankommt.

DAS SPEZIELLE HONORARMODELL

Sofern Ihr Projekt in das Transaktionsspektrum der De Micco & Friends passt, erhalten Sie im Rahmen eines exklusiven Kaufmandats sämtliche vorbereitenden Leistungen kostenlos.

Im Gegensatz zu vielen M&A-Beratungsunternehmen oder Businessbrokern beteiligt sich De Micco & Friends bei ausgewählten Kaufmandaten am Risiko, indem die Honorierung rein erfolgsabhängig vereinbart wird.

Lediglich technische Kosten, Reisekosten und Leistungen von Drittanbietern werden gesondert und natürlich nur nach vorheriger Absprache mit Ihnen berechnet.

Bei diesem, in der Branche einmaligen Honorarmodell, partizipiert De Micco & Friends erst nach dem erfolgreichen Transaktionsabschluss durch eine Kommission.

DIE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

- Basisberatung und Erstellung des Buyer- Factbooks
- Erstellung von Präsentationsmaterialien
- Verkäufer-Research
- Evaluierung und (anonyme) Ansprache von Kaufkandidaten
- Koordination von Verhandlungsterminen
- Verhandlungen mit potentiellen Kaufkandidaten
- Unternehmensbewertung und Risikoabschätzung
- Unterstützung bei der Finanzierung der Akquisition, falls erforderlich
- Organisation und Koordination der Due Diligence
- Transaktionsstrukturierung (Barkauf, Aktien, erfolgsabhängige Zahlungsvereinbarungen (Earn-Outs), Besserungsschein, Call-Put-Optionen, Verkäuferdarlehen...)
- Vorbereitung des Closings
- Post-Merger Kapitalmarktkommunikation (bei börsennotierten Unternehmen)

WACHTUM DURCH AKQUISITION - DIE VORTEILE

Akquisitionen ermöglichen Ihnen ein schnelleres und qualifiziertes Wachstum, bei dem Sie die Richtung und den Zeitpunkt bestimmen. De Micco & Friends steht Ihnen dabei als qualifizierter und erfahrener Partner zur Seite.
Fragen sie einfach nach einem unverbindlichen Angebot.

VORTEILE VON AKQUISITIONEN

- Übernahmen kompletter Infrastrukturen mit Standort, Management, Personal, Logistik...
- Übernahme eines bestehenden, eingespielten Leistungsprozesses
- Erweiterung des Vertriebs und der Vertriebskanäle
- Gewinnung kostengünstigerer Produktionsmöglichkeiten
- Einkauf von Know-How
- Optimierung der Produktionsressourcen durch Qualifizierung der Personalstruktur nach Merger
- Wachstum in ausländische Märkte ohne lange Aufbau- und Anlaufzeit
- Einkauf von Umsatz und Gewinn
- Übernahme eines potenziellen Wettbewerbers
- Gewinnung eines neuen Kundenstamms oder Absatzmarkts
- Partizipieren an bereits aufgebautem Image oder bestehender Marken
- Erschließung eines neuen Marktes "mit einem Schlag"
- Gewinnung neuer oder ergänzender, erprobter Produkte
- Erwerb vorhandener Schutzrechte
- Erweiterung des Lieferantenstamms und Einkaufsmarkts
- Darstellung eines nachvollziehbaren Geschäftsverlaufs für Kapital- oder Kreditgeber

VORTEILE DER ZUSAMMENARBEIT

- De Micco & Friends wird als Vertreter der Käuferseite zum größten Teil erfolgsabhängig honoriert und übernimmt damit einen Teil des Projektrisikos.
- Sie können sich während des gesamten Prozesses weiter auf Ihr operatives Business konzentrieren. Denn De Micco & Friends kümmert sich um die zeit- und arbeitsintensiven Prozesse.
- Sie partizipieren aus der Erfahrung in vielen M&A-Transaktionen der Gruppe. Alle Senior Partner der De Micco & Friends sind Unternehmer mit hoher Kommunikationsstärke.
- De Micco & Friends kooperiert international mit qualifizierten Investoren, die in Ihr Projekt mit einbezogen werden können.
- De Micco & Friends ist bekannt als qualifizierter Investor, erfahrener Berater und zuverlässiger Partner am internationalen Kapitalmarkt. Damit erhält Ihr Projekt von Beginn an einen höheren Stellenwert bei Kaufkandidaten und Investoren.
- De Micco & Friends ist eine dynamische, engagierte Gruppe, die stetig wächst. Als Mandant partizipieren Sie an einem schlagkräftigen und sehr flexiblen, internationalem Netzwerk kompetenter Experten.
- Aufgrund der Aktivitäten auf vielen Messen, Konferenzen und Online-Portalen, des hohen Bekanntheitsgrads und des engagierten Research-Teams hat De Micco & Friends immer Zugriff auf interessante Kaufkandidaten der verschiedensten Branchen.

De Micco & Friends

De Micco & Friends

www.demicco.ch

De Micco & Friends Group

Grabenstrasse 25, CH-6340 Baar
eMail: office@demicco.ch
Phone: +41 445 861 964
www.demicco.ch

© by De Micco & Friends Group