

M&A-MARKT

Transaktionen: „Ein Vorteil Düsseldorfs ist das große Netzwerk“

In Deutschland ist das Geschäft mit Unternehmenskäufen, -verkäufen und -fusionen in Bewegung. Darüber diskutierten Experten beim zweiten Rheinische Post-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“ und stellten die Chancen und Herausforderungen für Unternehmen, Investoren und Berater heraus.

VON PATRICK PETERS

Der Markt mit Unternehmens-transaktionen brummt. Im vergangenen Jahr haben sich die weltweiten M&A-Aktivitäten (Mergers & Acquisitions – Unternehmenskäufe, -verkäufe und -fusionen) laut einer Deloitte-Studie in einer Größenordnung von rund 3,2 Billionen US-Dollar abgespielt, davon resultierte rund ein Drittel aus grenzüberschreitenden Aktivitäten. Dabei lag eine M&A-Transaktion mit deutscher Beteiligung auf dem zweiten Platz der größten Deals 2016: Der Leverkusener Chemiekonzern Bayer hat das US-Agrarunternehmen Monsanto für 66 Milliarden US-Dollar (knapp 59 Milliarden

Ein wichtiges Stichwort bei Transaktionen ist die professionelle Beratung

Euro) gekauft. Spitzenreiter im vergangenen Jahr war aber die Übernahme des Medienunternehmens Time Warner durch den Telekommunikationsriesen AT&T – für mehr als 85 Billionen US-Dollar.

Auch 2017 hat der Schwung kaum nachgelassen. Der aktuellen M&A-Quartals-Publikation der Wirtschaftskanzlei Allen & Overy zufolge waren deutsche Käufer, Verkäufer und Zielunternehmen an Transaktionen im Wert von mehr als 35 Milliarden US-Dollar beteiligt. Dies sei der beste Jahresauftakt seit dem Rekordjahr 2007. „Die wesentlichen Treiber für M&A sind nach wie vor gegeben: Die Geldbestände deutscher Konzerne sind hoch, Fremdkapital ist billig. In lang-



In Düsseldorf arbeiten Kanzleien, Banken und M&A-Berater im Netzwerk eng zusammen, sodass Unternehmenstransaktionen reibungslos und professionell ablaufen. Ein Trend auch im Bereich Mergers & Acquisitions ist die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft.

FOTO: THINKSTOCK/RCCLASSENLAYOUT

sam wachsenden Produktmärkten lässt sich schnelles Wachstum nur durch Unternehmensübernahmen realisieren. Die Konzernchefs blicken positiv in die Zukunft und wollen in konsolidierenden Märkten lieber eine aktive Rolle spielen, als sich von anderen konsolidieren zu lassen.“

Doch wie sieht der Markt der Region aus? Wie nehmen Berater und Experten die Entwicklung wahr? Wo liegen die He-

erausforderungen, welche Chancen ergeben sich? Das diskutierten Experten beim zweiten Rheinische Post-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“. Die traditionelle Rolle des Ruhrgebiets als Energiestandort wirke sich heute spürbar im Transaktionsgeschäft aus, sagt Dr. Björn Neumeier von der Anwalts-gesellschaft Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP). Akteure seien hier Stadtwerke, Banken

und regionale Finanzierer. „Ein Vorteil Düsseldorfs ist das große Netzwerk von Kanzleien, Banken und M&A-Beratern, das Transaktionen glatt durchlaufen lässt“, sagt Dr. Jörn-Christian Schulze von der Wirtschaftskanzlei Arqis Rechtsanwälte.

Ein wichtiges Stichwort: professionelle Beratung. „Der angestammte Haus- und Hofanwalt ist nicht der richtige für einen Unternehmensverkauf.

Das ist etwas anderes als das operative Geschäft. Der Eigentümer sollte sich dementsprechend im Netzwerk informieren und dann auf die Suche nach dem richtigen Beraterstab für sein Verkaufsprojekt gehen. Das ist Aufwand im Vorfeld und eine große Hürde, aber entscheidend für den Erfolg“, sagt Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner der Wirtschaftsprüfungs- und Rechtsanwaltskanzlei Lohr + Compa-

ny aus Düsseldorf. Daniel-Sebastian Kaiser, Partner der Düsseldorfer Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner, stellt in dem Zusammenhang heraus, dass Unternehmensverkäufer und -käufer durch einen Berater besondere Kompetenzen in den Transaktionsprozess einbinden. Dr. Michael Tigges, namensgebender Partner der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Tigges, betont jedoch, dass kein Unterneh-

mer proaktiv einen M&A-Berater suche. „Das kommt meines Erachtens immer nur über eine Empfehlung und ist Vertrauenssache. Der Unternehmensverkauf ist eine existenzielle Angelegenheit.“

Kleinere Unternehmen hätten allerdings das Problem, dass es für ihre Größenordnung keine M&A-Berater gebe, merkt Matthias C. Just vom Beratungsunternehmen Mayland an.

Als Trend im Bereich M&A identifizieren die Teilnehmer des Wirtschaftsforums auch die Digitalisierung. Ältere Unternehmer, die schon vieles, zum Beispiel die Globalisierung, gemeistert haben, unterschätzen häufig den neuen Trend, bestätigt Christian Grandin, Geschäftsführer des internationalen M&A-Beratungsunternehmens Livingstone – und ebenso, dass etablierte Mittelständler, die bereits digitale Transformationen bewältigt und sich hier Kompetenzen erworben haben, höher bewertet werden. Große Konzerne beteiligen sich an Start-ups, die neue digitale Methoden oder Technologien erfunden haben, um sich deren Know-how zu sichern. Josef Rentmeister von Transforce Mergers & Acquisitions berät insbesondere in der IT-Branche viele Kunden, die hier als Käufer aktiv werden. Er sieht natürlich die Chancen, warnt seine Mandanten aber auch vor den Risiken. Die Start-up-Szene sei komplex und riskant, „80 Prozent der neuen Unternehmen schaffen es nicht.“

Mehr zum Thema „Mergers & Acquisitions“ sowie Berichte über Kanzleien und Beratungsgesellschaften lesen Sie online unter www.rp-online.de/m-a.

你好!

ANGST VOR CHINESEN?
... MÜSSEN SIE NICHT HABEN.

Aber es gibt Regeln, die sollte man kennen und beachten.
Sprechen Sie uns an.

■ Kontaktdaten Düsseldorf

LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Dr. Maximilian A. Werkmüller
Rochusstraße 47
40479 Düsseldorf
Tel.: 00 49 (2 11) 16 45 11 00
Fax: 00 49 (2 11) 16 45 11 11
E-Mail: mwerkmueller@lctax.de

L+C

LOHR +
COMPANY

GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
■ Düsseldorf ■ Wien

■ Kontaktdaten Wien

LOHR + COMPANY GmbH
Wirtschaftsprüfungs- und
Steuerberatungsgesellschaft
Dr. Franz Kleinbauer
Kärntner Ring 5–7
A-1015 Wien
Tel.: 00 43 (1) 3 36 00 77 10
Fax: 00 43 (1) 3 36 00 77 99
E-Mail: fkleinbauer@lctax.at

Globale Präsenz. Lokale Expertise.

Livingstone ist eine führende internationale M&A-Beratungsgesellschaft. Unsere Kernkompetenz: Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Private-Equity-Transaktionen von 10 bis über 250 Mio. Euro.

Über 125 Berater in acht Büros weltweit beraten als lokale Partner mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne sowie Finanzinvestoren länderübergreifend bei Nachfolge, Ver- und Zukäufen sowie bei Transaktionen in Sondersituationen. Unsere Expertise beruht auf der Erfahrung aus mehr als 700 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen.

Deals done right.

Livingstone

Beijing Chicago Düsseldorf
London Los Angeles Madrid Stockholm Valencia

www.livingstone.de

TRENDS IM TRANSAKTIONSGESCHÄFT

Übernahmen halten die Wirtschaft in Schwung



Dr. Jörn-Christian Schulze, Arqis



Daniel-Sebastian Kaiser, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Dr. Björn Neumeuer, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Christian Grandin, Livingstone



Dr. Maximilian A. Werkmüller, Lohr + Company



Matthias Just, Mayland



Dr. Michael Tigges, Tigges



Josef Rentmeister, Transforce

Bei Firmenkäufen und -verkäufen werden unterm Strich Milliardensummen bewegt. Welche Rolle der Standort Düsseldorf dabei spielt, welche Trends das Transaktionsgeschäft bewegen und was Firmenübernahmen mit dem Zinsniveau zu tun haben – über all das diskutierten Experten beim RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

VON JÜRGEN GROSCHE

Das Geschäft der Firmenkäufe und -verkäufe, in Fachkreisen auch Transaktionen oder kurz M&A (Mergers and Acquisitions, also Fusionen und Übernahmen) genannt, brummt derzeit. Auch im Raum Düsseldorf, wobei hier vor allem das M&A-Geschäft im Mittelstand stark ist. Das ist ein wichtiges Ergebnis der Diskussion der Transaktionsexperten beim zweiten RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

In der Region gibt es zahlreiche Unternehmen, die als Kaufkandidaten in Frage kommen. „Viele Verkäufer haben im Ruhrgebiet, in Westfalen, im Sieger- und im Sauerland ihren Sitz, sie sind alle von Düsseldorf aus gut zu erreichen“, sagt Christian Grandin von internationalen M&A-Beratungsunternehmen Livingstone. Das gelte auch für die Benelux-Länder, fügt Dr. Michael Tigges von der Sozietät Tigges Rechtsanwälte hinzu, deren Polen-Geschäft auch durch die Städtepartnerschaft Düsseldorf/Warschau beflügelt werde.

Die traditionelle Rolle des Ruhrgebiets als Energiestandort wirke sich heute spürbar im Transaktionsgeschäft aus, ergänzt Dr. Björn Neumeuer von



Das M&A-Geschäft brummt in Düsseldorf – das ist ein Ergebnis der Diskussion der Transaktionsexperten beim zweiten RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“.

FOTOS: ALOIS MÜLLER

der Anwaltskanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP). Akteure seien hier neben den großen Energieversorgern auch Stadtwerke und regionale institutionelle Investoren und Finanzierer. „Ein Vorteil Düsseldorfs ist das große Netzwerk von Kanzleien, Banken und M&A-Beratern, das Transaktionen glatt durchlaufen lässt“, sagt Dr. Jörn-Christian Schulze von der Wirtschaftskanzlei Arqis Rechtsanwälte, der zudem die Rolle des Flughafens als Verkehrsdrehkreuz betont. Auch Matthias Just (Mayland AG) stellt die Bedeutung des Flughafens heraus und sagt in dem Zusammenhang: „Düsseldorf hat einen sehr guten Ruf als Beratungsstandort, die Internationalität ist hoch.“

Bei ganz großen Übernahmen fällt indes der Name Düsseldorf eher selten. Dafür fehle hier mittlerweile die Finanzierungskompetenz, stellt Josef Rentmeister von der Beratungsgesellschaft Transforce Mergers & Acquisitions fest; Schulze fügt hinzu, dass deutsche Private Equity-Finanzierungen vor allem in Frankfurt abgewickelt werden. Wer sich das M&A-Geschäft anschaut, macht eine ähnliche Beobachtung wie im Immobilienmarkt oder sogar am Aktienmarkt: Die Preise steigen unaufhörlich an. Für die Experten liegen die Ursachen auf der Hand: „Es gibt keinen Zins mehr“,

nennt Dr. Maximilian A. Werkmüller von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Lohr + Company das zentrale Stichwort. Kapital wandert in andere Investments. Und wer ein Unternehmen verkauft, „will einen risi-

kolosen Zins auf den Preis draufgepackt bekommen“, erklärt Werkmüller, denn schließlich hat der Verkäufer nun statt des Sachwerts Geld, für das er zunächst keine Zinsen mehr bekommt. Das hindert viele überhaupt am Verkauf ihres Unternehmens, stellt Rentmeister fest. Matthias Just von der M&A-Beratung Mayland stellt aber zugleich heraus, dass Unternehmen nicht bereit sind, jeden Fantasiepreis für ein Asset zu bezahlen; „die Preise müssen realistisch bleiben“.

Da angesichts des Zinsniveaus die Renditen allgemein gesunken sind, aber gleichen Zuge auch die Profitabilität der Unternehmen gestiegen ist, komme es zu einem „exponentiellen Zuwachs der Unternehmenswerte“, sagt Grandin. Pensionsfonds und Lebensversicherungen müssten schauen, wie sie Renditen für ihre Garantieverprechen erwirtschaften, und so fließt viel Kapital in Private Equity-Fonds.

Bei Unternehmen gibt es als Mess- und Vergleichsgröße für den Wert die so genannten Ebitda-Multiplikatoren. Erträge vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen werden mit Faktoren multipliziert ähnlich wie bei Immobilien der Nettoverkaufswert, um daraus Richtgrößen für den Verkaufspreis zu ermitteln. Diese Multiplikatoren seien „extrem stark gestiegen“, konstatiert auch Schulze. Im Frühjahr stellte er indes eine Zunahme bei Verkäufen fest. Als Ursache sieht er Sorgen vor möglichen Steuererhöhungen nach der Bundestagswahl.

Stichwort Immobilien: Auch hier gehören einige Geschäfte in den M&A-Sektor, bemerkt Werkmüller. Insbesondere Spezialimmobilien, zum Beispiel Hotels oder Einkaufszentren, werden von Investoren gerne als Share Deals getätigt, bei denen die Käufer Anteile an Objektgesellschaften kaufen, denen die Immobilien gehören. Unter dem derzeitigen Anlagedruck werden solche Transaktionen nach Beobachtung von Werkmüller häufig sogar schon vor Beginn eines solchen Projektes getätigt.

Als weiteren Treiber fürs M&A-Geschäft macht Tigges den Brexit aus. Viele Unternehmen wollen die britische Unternehmensform Ltd. in eine deutsche GmbH umwandeln. Zudem belebe die Umstellung auf E-Mobilität das Geschäft. Insbesondere bei Automobilzulieferern, die nur herkömmliche Technologien herstellen, macht sich nach seiner Beobachtung Panik breit. „Viele sind auf der Suche nach Start-ups, um Zugang zu neuen Technologien zu bekommen.“ Da die Automobilbranche zu den zentralen Wirtschaftssektoren Deutschlands gehöre, könne sich dies zum Problem für die gesamte Wirtschaft auswachsen, ergänzt Schulze. „Unternehmen aus der Zulieferbranche verkaufen derzeit schneller“, beobachtet der Jurist.

„Mergers & Acquisitions“ – die Teilnehmer im Überblick

- ARQIS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**
Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner
Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB
Daniel-Sebastian Kaiser, Partner, Dr. Björn Neumeuer, Partner
Livingstone Partners GmbH
Christian Grandin, Partner, Geschäftsführer
LOHR + COMPANY GmbH
Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner
MAYLAND AG
Matthias Just, Vorstand
TIGGES Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Dr. Michael Tigges, Partner
TRANSFORCE Mergers & Acquisitions GmbH
Josef Rentmeister, Geschäftsführer
Moderation
José Macias, Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters

www.tigges.legal

Unterm Strich zählt nur das Eine:
VERTRAUEN

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

Düsseldorf Berlin München Warszawa

Persönlich. Professionell. Pragmatisch.

TRANSFORCE MERGERS & ACQUISITIONS

Ihr Partner für Transaktionen in der IT-Software/Service-Branche

- Transforce hat sich auf die M&A Prozesse in der IT-Welt für Software-Unternehmen und Unternehmen in der Telekommunikation spezialisiert.
- Wir begleiten Unternehmer bei Nachfolge-Themen oder Einbringung ihres Unternehmens in eine größere internationale Struktur.
- Wir sind in der Lage, für Großunternehmen wie Service-Provider, Beratungshäuser oder Konzerne die passenden Targets zur Ergänzung ihres Portfolios mit Spezial-Know-how z. B. für die Digitalisierung zu finden.
- Wir kennen den Markt und die Prozesse im ITK-Mittelstand wie auch bei Großunternehmen im ITK-Segment.

TRANSFORCE MERGERS & ACQUISITIONS GMBH
Rathausufer 23
40213 Düsseldorf
Telefon: +49-211-15 97 87-0
www.trans-force.de
Kontakt: Josef Rentmeister
josef.rentmeister@trans-force.de

TRANSFORCE PARTNERS GMBH
Nymphenburger Str. 29
80335 München
Telefon: +49-89-38 01 26 39-0

TRANSFORCE
MERGERS & ACQUISITIONS!

MAYLAND AG
- Mergers & Acquisitions -

Wir verstehen Mittelstand.

MAYLAND entwickelt seit der Gründung im Jahr 1998 mit Inhabern und Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen individuelle Lösungen für den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen und setzt diese Transaktionen gemeinsam mit den Entscheidungsträgern um. MAYLAND übernimmt bei diesen nationalen und grenzüberschreitenden Projekten die strukturierte Prozessführung und koordiniert die gesamten Dienstleistungen für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion. Mit analytischer Exzellenz, langjähriger Erfahrung und partnerschaftlichem Engagement strukturiert MAYLAND Transaktionen in allen Phasen eines Unternehmens. Dabei legen wir besonderen Wert auf maßgeschneiderte und ganzheitliche Lösungen, transparente Beratungsleistungen und nachhaltig vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen!

MAYLAND AG
Mergers & Acquisitions
Matthias Just, Vorstand
Rathausufer 22
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 82 82 82 4-0
www.mayland.de
matthias.just@mayland.de

NÄCHSTE GENERATION

Nachfolge als komplexe Fragestellung

Im Mittelstand ist es ein großes Thema, einen geeigneten Nachfolger für den Unternehmenslenker zu finden. Gefragt sind Berater, die dessen Vertrauen finden.

VON JÜRGEN GROSCHE

Ein Traum für jeden Patriarchen: Ein Sohn, im Wandel des Rollenverständnisses dann genauso auch eine Tochter, übernimmt das Familienunternehmen. Ein Problem gab es dabei aber schon immer: „Es ist ein Fehlglaube, dass die Menschen der nächsten Generation auch Unternehmer sind“, sagt Christian Grandin (Livingstone Partners) beim RP-Wirtschaftsforum „Mergers & Acquisitions“. Nicht nur dies bewegt Unternehmer dazu, einen Verkauf der Firma zu erwägen, auch die Zukunftsperspektiven seiner Branche, die vielleicht unsicher sind.

So oder so – eine gute Beratung wäre hilfreich. „Kleinere Unternehmen haben allerdings das Problem, dass es für ihre Größenordnung keine M&A-Berater gibt“, merkt Matthias C. Just vom Beratungsunternehmen Mayland an. „Die

Firmenlenker müssen dann das Unternehmen in der Regel innerhalb der Familie übergeben.“ Einer weiteren Illusion erteilt Just eine Absage: die von den edlen Unternehmern, die ihr Lebenswerk nur in gute Hände geben wollen. „Auch sie wollen unterm Strich Geld sehen.“

Es gebe aber auch die „andere Hälfte“, die das mit den guten Händen so meine, entgegnet Josef Rentmeister (Transforce Mergers & Acquisitions). In der IT-Branche beobachtet er öfter Übernahmen, bei denen nur vordefinierte Interessen zum Zuge kommen.

Ein Unternehmensverkauf zur Nachfolge ist nicht die zwangsläufige Lösung

Ein Unternehmensverkauf sei nicht die zwangsläufige Lösung, meint Dr. Maximilian A. Werkmüller (Lohr + Company). „Man kann auch eine gute Geschäftsführung installieren und als Gesellschafter beteiligt bleiben.“ Geregelt werden müsse aber insbesondere vor dem Hintergrund geänderter



Der Anteil der Unternehmer, die einen Verkauf als Nachfolgelösung in Betracht ziehen, steigt. Dabei stehen viele Themen im Vordergrund. Die wichtigsten laut den M&A-Experten des RP-Wirtschaftsforum: der Kaufpreis und die „guten Hände“ des Nachfolgers. FOTO: ALOIS MÜLLER

Gesetzeslagen zur Besteuerung, dass die Vermögensübergabe gut geplant wird. Es sei auch ein Unterschied, ob nur ein Unternehmensteil verkauft wird oder das ganze Unternehmen als Lebenswerk, sagt Dr. Michael Tigges (Tigges Rechtsanwälte). Gerade im letzteren Falle müsse man mehr erklären, da die Unternehmer meist keine Profis in Sachen M&A seien.

Bei jeder Transaktion gebe es schwierige Phasen, stellt Grandin fest: „Wir als Berater müssen da ein gutes Vertrauensverhältnis aufbauen.“ Wichtig sei die Kommunikation, betont Tigges, der sich häufig auch in der Rolle eines Mediators wiederfindet. Sein Ansatz dabei: „freundlich zur Person, aber hart in der Sache“. „Es ist immer wieder überraschend, wofür man sich als Berater ein-

stellen muss“, betont Dr. Björn Neumeuer (Hoffmann Liebs Fritsch & Partner). Oft stehe nicht der Kaufpreis im Vordergrund, sondern andere Dinge. Mehr als einmal erschwere ein Steuerberater, der den Mittelständler lange beriet und zum vertrauten Berater wurde, einen Verkauf, beobachtet Rentmeister. Dem Steuerberater drohe immerhin der Verlust des Auftrages. Just kennt sogar

Fälle, in denen Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer versuchen, einen Verkauf daran zu binden, dass sie ihr Beratungsmandat behalten. „Wir müssen als M&A-Berater damit umgehen und alle beteiligten Personen möglichst einbinden.“ „Jeder Unternehmer hat in seinem Umfeld einen Menschen, mit dem er alles bespricht, einen ‚Trusted Advisor‘, einen Berater des Vertrau-

ens. Bei Transaktionen muss man diese mit einbeziehen“, ist auch Werkmüller überzeugt. Grandin sieht hier die Aufgabe für den M&A-Berater, im Transaktionsprozess „alle beteiligten Berater des Unternehmers im Laufe des Projekts einzubeziehen und zu koordinieren“, also neben Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsberatern gegebenenfalls auch die Ehepartner.

Unternehmensverkauf: Beratung ist Vertrauenssache

Wie finden Unternehmensverkäufer eigentlich den richtigen Berater? Dafür gibt es kein Patentrezept. Entscheidend ist in jedem Fall eine gute Vorbereitung.

VON PATRICK PETERS

Ohne Beratung ist kein professioneller M&A-Prozess möglich. Das ist ein wichtiges Ergebnis des zweiten RP-Wirtschaftsforums „Mergers & Acquisitions“. Dr. Jörn-Christian Schulze, Partner der auf Transaktionen spezialisierten Wirtschaftsboutique Arqis aus

Düsseldorf, beispielsweise betont, dass der M&A-Berater strategisch und kaufmännisch denken müsse, und Daniel-Sebastian Kaiser, Partner der Düsseldorfer Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner sagt, dass Unternehmensverkäufer und -käufer durch einen Berater besondere Kompetenzen in den Transaktionsprozess einbinden. „Sie müssen die Zusammenarbeit mit den anderen Fachleuten koordinieren, dafür ist viel Erfahrung nötig. Düsseldorf verfügt als ausgemachte Beraterstadt über die notwendigen Kompetenzen in diesem Bereich.“

„Die Erkenntnis, die gerade bei Unternehmensverkäufern

herrschen sollte, ist: Der angestammte Haus- und Hofanwalt ist nicht der richtige. Ein Unternehmensverkauf ist etwas anderes als das operative Geschäft. Der Eigentümer sollte sich dementsprechend im Netzwerk informieren und dann auf die Suche nach dem richtigen Beraterstab für sein Verkaufsprojekt gehen. Das ist Aufwand im Vorteil und eine große Hürde, aber entscheidend für den Erfolg“, sagt Dr. Maximilian A. Werkmüller, Partner der Kanzlei Lohr + Company aus Düsseldorf und als Family Officer bekannt.

Dass die Vorbereitung oft zu wünschen übrig lasse, stellt Christian Grandin heraus, Ge-

schäftsführer der internationalen M&A-Beratung Livingstone. „Für den typischen mittelständischen Unternehmer ist der Unternehmensverkauf ein meist einmaliges, aber wirtschaftlich sehr großes Thema. Mit Glück rät der Steuerberater oder Rechtsanwalt des Hauses zu einem externen Experten, der wirklich zu der angestrebten Transaktion passt. Die Auswahl hängt von Transaktionsgröße und Komplexität ab – und von der Chemie zwischen Mandant und

Berater.“ Wichtig sei, bei den Gesprächen mit potenziellen Beratern mit jedem eine Vertraulichkeitserklärung zu vereinbaren, um Verschwiegenheit im Markt zu gewährleisten. „Seriöse Berater bieten das von sich aus an“, ergänzt Grandin.

Der Berater muss die Prozessführung bei einer Transaktion beherrschen

Dr. Michael Tigges, namensgebender Partner der Düsseldorfer Wirtschafts-kanzlei Tigges, hat die Erfahrung gemacht, dass kein Unternehmer proaktiv einen M&A-Berater suche. „Das kommt meines Erachtens im-

mer nur über eine Empfehlung und ist Vertrauenssache. Der Unternehmensverkauf ist eine existenzielle Angelegenheit. Niemand ist aber völlig unvorbereitet, gewisse Vorstellungen stehen eigentlich immer fest.“ Josef Rentmeister, Chef der Transaktionsberatung Transforce Mergers & Acquisitions aus Düsseldorf und Investor, nennt in dem Zusammenhang mehrere Aspekte, die ein Berater mitbringen müsse. „Er muss die handwerkliche Prozessführung beherrschen, die Branche kennen, in der verkauft wird, und er muss die Mentalität des Eigentümers verstehen.“ Das unterstreicht auch Mayland-Vorstand Mat-

thias Just: „Der deutsche Mittelständler tut sich schwer, Transaktionsstrukturen zu verstehen. Das müssen wir eng begleiten, damit der Deal wirklich zustande kommen kann. Wir sind gefragt, alle denkbaren Barrieren abzubauen.“ Hoffmann Liebs Fritsch & Partner-Rechtsanwalt Dr. Björn Neumeuer weiß aber auch, dass es keine Patentrezepte zur Auswahl des richtigen Beraters gebe. Er rät Unternehmern deshalb dazu, sich den Track Record genau anzuschauen und vielleicht auch einen Testlauf mit dem Berater durchzuführen. So könne geprüft werden, ob die beiden Parteien zusammenpassen.

WER WEISS, WIE GESETZE UND WÜRSTE ZUSTANDE KOMMEN, KANN NACHTS NICHT MEHR RUHIG SCHLAFEN.
(OTTO FÜRST VON BISMARCK, STAATSMANN)

WER WEISS, WIE WIR ARBEITEN, SCHLÄFT SANFT UND TRÄUMT GUT.
(DR. MIRJAM BOCHE, ARQIS)

Seit über 10 Jahren baut ARQIS seinen Mandanten Brücken – für den direkten Weg zum Erfolg. In Europa und Japan. Mit Kompetenz, Erfahrung und einem Enthusiasmus, der den Unterschied macht. Sie finden uns in Düsseldorf, München und Tokio. Oder hier:
www.arqis.com

ARQIS RECHTSANWÄLTE

HOFFMANN LIEBS FRITSCH & PARTNER
RECHTSANWÄLTE mbB

„Die entwickeln für Unternehmen jeder Größe maßgeschneiderte Lösungen.“

Rechtsberatung für Unternehmen

Jeder Markt, jeder Mandant und jedes Mandat stellt vielfältige Anforderungen an die Kanzlei. Egal ob High Tech oder Old Economy, wir haben die Besonderheiten Ihrer Branche im Blick. Vom inhabergeführten Familienunternehmen über Start-ups und Finanzinvestoren bis zu internationalen Konzernen zählen ganz unterschiedliche Unternehmen zu unseren Mandanten.

So individuell die Mandanten, so vielseitig die Mandate. Für größere Projekte stellen wir unter der Leitung eines verantwortlichen Partners ein interdisziplinäres Team von passenden Spezialisten aus den eigenen Reihen zusammen. So vereinen wir persönliche Betreuung mit umfassender Expertise.

Und das geht weniger ins Geld, als Sie denken.

Hoffmann Liebs Fritsch & Partner
Rechtsanwälte mbB
Kaiserswerther Straße 119
40474 Düsseldorf
T +49 (0) 211-51 88 2-0
F +49 (0) 211-51 88 2-100
duesseldorf@hlfp.de
www.hlfp.de