

BRIGHT EQUITY

Warum das Thema M&A, PE, VC gerade in digitalen Zeiten mehr unabhängige strategische Unterstützung benötigt



White Paper, München November 2020

Allen aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen zum Trotz bleiben M&A, Private Equity und Venture Capital ein wichtiger Motor im Wirtschaftsgeschehen. Gerade in digitalen Zeiten wächst dabei die Bedeutung an strategischer Unterstützung im Beteiligungs- und Transaktionsprozess.

COVID-19 ist auch am M&A-Geschäft nicht spurlos vorüber gegangen. So titelte das Handelsblatt vor wenigen Wochen: „Einbruch bei Übernahmen. Das Leiden der deutschen Investment-Branche.“

Diese Entwicklung wird von weltweiten Research-Organisationen wie Bloomberg, CB Insights, Crunchbase, EY, Pitchbook, Preqin, S&P Global bestätigt.

Diese stellen, zumindest was das erste Halbjahr 2020 anbetrifft, nicht nur für Deutschland und die DACH-Region, sondern auch für Europa und weltweit einen **signifikanten Rückgang** sowohl beim Deal-Volume als auch beim Deal-Count fest.

Ob die im 3. Quartal 2020 festzustellenden Aufholendenzen von dauerhafter Natur sein werden, lässt sich aufgrund der anhaltenden COVID-19-Herausforderungen zum jetzigen Zeitpunkt nur schwer abschätzen.

Zwar weisen die erzielten Deal-Volumes und Multiples im Durchschnitt noch eine recht hohe Stabilität aus. Allerdings sind dabei klare Unterschiede je nach Branche und Unternehmen festzustellen.

Während klassische Branchen wie Automobil & Maschinenbau z.T. deutliche Rückwärtsentwicklungen bei Geschäft und Bewertung haben hinnehmen müssen, zählen digitalisierungsstarke Unternehmen im Durchschnitt zu den deutlichen Gewinnern der Entwicklungen der letzten Monate.

Unabhängig von den z.T. sehr unterschiedlichen Entwicklungen lässt sich ein übergreifender Trend sehr klar erkennen, der digitale Startups genauso betrifft wie Later Stage Buyouts:

Die Rahmenbedingungen für Unternehmensbeteiligungen und Unternehmens-transaktionen haben sich in den vergangenen Monaten deutlich verschärft.

So werden aktuell bspw. bei Verhandlungen gerne Risikoaufschläge (bei den Kapitalkosten) bzw. Wertabschläge (bei der Kalkulation des Equity Values) ins Spiel gebracht, obwohl beispielsweise der Fachausschuss für Unternehmensbewertung des Instituts der deutschen Wirtschaftsprüfer (FAUB) dies trotz der Covid-19 als nicht angemessen ansieht und empfiehlt, die entsprechenden Effekte bei der Unternehmensplanung zu berücksichtigen.

Hinzu kommen verschärfte Garantien, höhere Earn-Out-Anteile, strengere Regelungen in den Finanzierungsbedingungen / Convenants etc.

Damit ist die „Party“ zwar noch lange nicht vorbei (um ein typisches Wort aus dem Investoren-Jargon zu verwenden). Nur wird inzwischen sehr viel genauer geschaut, wie solide die „Stromversorgung“ bei der jeweiligen „Party“ wirklich aussieht, um mit einem Beitrag aus der Startup-Portal Gründerszene zu sprechen, und zwar nicht nur in finanzieller sondern v.a. auch in marktlicher und technologischer Hinsicht.

All das mag auf den ersten Blick für Gründer, die Risikokapital benötigen, recht **anstrengend** wirken. Genauso wie für mittelständische Unternehmer, die Wachstumskapital suchen oder Nachfolgethemen lösen wollen. Nicht weniger auch für Finanzinvestoren, Family Offices und Corporate Investoren, die händerringend nach Gelegenheiten suchen, ihr „Dry Powder“ richtig investieren zu können.

Diese Entwicklung hat allerdings auch etwas Positives an sich. Sie führt am Ende dazu, dass im M&A-Bereich deutlich mehr auf **Substanz** geachtet wird, als dies in der Vergangenheit häufig der Fall war.

Nicht ganz von der Hand zu weisen ist schließlich, dass vor lauter „Partystimmung“ in den letzten Jahren, so mancher Deal mit der heißen Nadel gestrickt wurde. Hinzu kommt, dass viele Gründer, Eigentümer, Unternehmer, aber auch Investoren in der Vergangenheit mit überzogenen Erwartungen an das Thema Beteiligungen herangegangen sind.

Dass es gerade in digitalen Zeiten äußerst ratsam ist, Unternehmensbeteiligungen und -transaktionen stattdessen mit mehr **strategischer Nachhaltigkeit** anzugehen, dafür sprechen unserer Ansicht nach die folgenden 5 Gründe:

1. Erkennbarer Unterstützungsbedarf

Aller Professionalisierung und Digitalisierung zum Trotz, ist gerade im Bereich der Vorbereitung und Begleitung von Beteiligungs- & Transaktionsvorhaben bei mittelständischen Unternehmen genauso wie bei Startups nach wie vor ein hoher „analoger“ Unterstützungsbedarf zu erkennen.

Viele Gründer wie auch mittelständisch geprägte Unternehmer sind häufig **unsicher**, wie sie Beteiligungsthemen angehen sollen. Ihnen fehlt nicht selten der Überblick, wen sie wann und wie bei Investitionsfragen ansprechen sollen. Auch bestehen erhebliche Unklarheiten dahin gehend, welche Voraussetzungen überhaupt erst einmal zu schaffen sind, um eine wie auch immer geartete erfolgreiche Investoren-Anbahnung zum Erfolg zu führen.

Das betrifft dabei weit mehr als nur einschlägige rechtliche und finanztechnische Fragen, sondern v.a. auch marktliche, organisatorische und technologische Fragestellungen.

Nicht nur mittelständische Unternehmen, auch digital orientierte Startups tun sich nicht selten schwer damit, ihre technologische Kernkompetenz richtig in den Wettbewerbskontext einzuordnen, eine nachvollziehbare Wachstumsstrategie zu entwickeln, die über bloßes Buzz-Wording hinausreicht, ein funktionsfähige Unternehmensorganisation aufzubauen und deutlich zu machen, warum gerade sie (und nicht andere) den Markt nachhaltig für sich erschließen werden.

Umgekehrt stehen auch Investoren, egal ob es sich dabei um Business Angels, VC- / PE-Gesellschaften, Family Offices oder Corporate Investoren handelt, vor der Notwendigkeit, **kommerzielle Fragestellungen** sauber für sich zu beantworten, bevor sie in ein potenzielles Target investieren.

Selbst wenn das Thema „Market Due Diligence“ heute bei vielen Investoren zum klassischen Grundinstrumentarium zählt, so werden konkrete Vermarktungsfragen dabei zum Teil immer noch recht stiefmütterlich behandelt, zumindest wenn man das mit anderen Due Diligence Bereichen vergleicht.

Ganz zu schweigen von einer fundierten **marktorientierten Einschätzung** bevor es überhaupt zu einer konkreten Vertragsanbahnung und Due Diligence kommt: Gerade Family Offices und Corporate Investoren, aber auch so manches VC- & PE-Haus sind gut beraten, das Ausmaß ihrer strategischen Vorab-Evaluationen deutlich auszuweiten, wollen sie das von ihnen verfolgte Ziel substanzieller Investmenterfolge erreichen.

Genauso gehen auch Unternehmen, die Beteiligungskapital suchen, nicht selten sehr unbedarft an die **Investorensuche** heran: Hauptsache es findet sich jemand der bereit ist, zu einer vernünftigen Bewertung in ihr Unternehmen zu investieren. Die Frage, ob ein potenzieller Investor / eine Investorin dabei überhaupt zu dem eigenen Unternehmen passt, wird dabei

gerne einmal zur Seite geschoben, selbst oder gerade dann, wenn die Investoren-Suche über M&A Berater läuft.

Dabei sollte man bei der Wahl von Investoren unbedingt wählerisch sein: „Clearly, who you pick as investors is absolutely critical to your success. It will make or break you. (...) Don't just settle for money. Look at what else an investor can add“, so der Serial Entrepreneur Alejandro Cremades im Forbes Magazin.

Und auch eine **gute Vorbereitung und Begleitung der Investorengewinnung** ist absolut essentiell. Die Geschichten von Finanzierungs-Zusagen in zwei- oder dreistelliger Millionenhöhe, die ohne substanzielle Vorbereitung quasi ad hoc auf einer Serviette unterzeichnet werden, sind Mythen oder sie gehören der Vergangenheit an.

“Adequate preparation is key to effective fundraising, without which the chances of failure increase significantly. Investors have huge time constraints; they have to screen out the most desirable businesses out of a long list of proposals. So, it's advisable not to test their patience by presenting badly prepared presentations. Do your homework, research hard! Get their attention with a catchy introduction comprised of formal business phrases, combine this with mind-blowing figures and statistics. You need to present something that makes you stand out from other startups requesting seed funding.“

Alles Themen die aufzeigen, warum der Unterstützungsbedarf im strategischen Beteiligungs- & Transaktionsmanagement beträchtlich ist, auch jenseits dessen, was gemeinhin unter klassischer M&A-Beratung verstanden wird.

Umso erstaunlicher, wie zurückhaltend sich manche Unternehmer und Gründer bei der Inanspruchnahme externer Unterstützung im Beteiligungsprozess immer noch zeigen.

2. Machermentalität

Interessanterweise sind es häufig psychologische Gründe, die dem Hinzuziehen unabhängiger Expertise im Beteiligungsprozess im Wege stehen.

Agile Gründer, gestandene Mittelständler, finanzstarke Investoren: Sie alle eint die Überzeugung, vieles **selbst machen zu können** und nur da wo unbedingt unerlässlich (z.B. im Due Diligence Prozess) unabhängige externe Unterstützung in Anspruch nehmen zu wollen.

Die Kompetenz dieser Akteure ist, was ihr jeweiliges Kerngeschäft anbetrifft, über jeden Zweifel erhaben. In Fragen eines strategisch orientierten Beteiligungs- und Transaktionsmanagements regiert jedoch häufig noch ein stark **opportunistisch geprägtes Denken**, das einer systematischen Herangehensweise im Wege steht.

Dies lässt sich nicht zuletzt gerade im **Umgang mit digitalen Themen** erkennen. Hier haben nicht wenige Unternehmen und Investoren in den letzten Jahren reichlich Lehrgeld bezahlt, weil sie entweder zu schnell ohne systematische Vorabanalyse in vermeintlich disruptive digitale Geschäftsmodelle investiert haben. Und/oder auch weil sie dabei auf kostspielige digitale Eigenentwicklungen gesetzt haben, die am Ende leider viel zu häufig nicht wirklich funktioniert haben. Ein systematisches Technologie-, Bedarfs-, Markt-, Kunden-, Vendor- & Solution-Screening im Vorfeld hat es dabei allzu häufig leider nicht gegeben, genauso wenig wie eine zielführende Begleitung im Umsetzungs-Prozess.

Auch digitale Gründer sind gut beraten, bevor sie viel Zeit und Geld in ihre neue Geschäftsmodelle stecken, **den Markt systematisch in den Blick zu nehmen**. Viele von ihnen erkennen häufig viel zu spät, dass sie mit ihrer hemdsärmeligen Vorgehensweise zwar auf ein interessantes Geschäftsfeld bzw. eine interessante Geschäftsidee gesetzt haben, aber nicht genügend verstanden haben, wie Markt, Wettbewerb, Kunden und potenzielle Investoren

wirklich ticken. Die ansonsten sehr begrüßenswerte Machermentalität und Hemdsärmeligkeit führt in strategischer Hinsicht dann häufig mal zum Tunnelblick.

Eine Unterstützung durch unabhängige Berater, die ein wichtiges **neutrales Sparring** in den entscheidenden strategischen, marktlichen und organisatorischen Fragestellungen liefern kann, wird leider häufig erst dann in Anspruch genommen, wenn es schon zu spät ist oder aber eine systematische Herangehensweise zumindest deutlich erschwert wird.

Erstaunlicherweise ist auch die Investorensseite vor derartigen Kurzsichtigkeiten nicht ganz gefeit. So sehr institutionelle Investoren in Bereichen wie Finanzierung, Deal Making, Due Diligence, Controlling etc. Profis sind und über umfangreiche Netzwerke an spezialisierten Dienstleistern verfügen, umso deutlicher fällt auf, wie **unsystematisch** zumindest teilweise in Bereichen wie Wachstum, Vermarktung, Innovation, Digitalisierung vorgegangen wird. Dabei sind gerade in diesen Bereichen die größten Stellschrauben für nachhaltige Wertsteigerungen zu suchen.

Selbst in naturgemäß stark finanzkennzahlengetriebenen Bereichen wie „Distressed M&A“ wird die **kommerzielle Dimension** leider viel zu häufig vernachlässigt. „Cut & Build“ Ansätze funktionieren schließlich nur dann, wenn neben der Cut-Seite parallel auch systematisch an der Build-Seite gearbeitet wird. Dies geschieht häufig leider erst nachrangig und nicht in direkter Verzahnung mit der notwendigen Restrukturierung.

Natürlich gibt es inzwischen eine Vielzahl von Beratungsfirmen und Einzelberatern, die sich auf derartige Themen spezialisiert haben. Die **Qualität** der dabei geleisteten Unterstützung variiert jedoch beträchtlich.

Immer wieder bekommt man Unternehmenspräsentationen, Business Pläne, Markteinschätzungen und Strategiepapiere auf den Tisch, an denen externe Beratungen mitgewirkt haben. Viele davon sind jedoch kaum geeignet einer kritischen Analyse durch versierte Investoren standzuhalten.

Potemkinsche Dörfer aufzubauen, hilft Unternehmen, die Kapital suchen, nicht wirklich weiter. Dazu braucht es vielmehr die Fähigkeit und Bereitschaft, Dinge im Vorfeld **kritisch zu hinterfragen**, genauso wie dies potenzielle Investoren später tun werden. Wer schlau ist, setzt daher frühzeitig auf ein unabhängiges Sparring, um sich für das spätere „Grilling“ durch externe Investoren fit zu sein.

3. Hohe Einstiegsbarrieren

Einer der Hauptgründe, warum sich viele Gründer wie auch mittelständische Unternehmen schwertun, professionelle Unterstützung im strategischen Beteiligungs- und Transaktionsmanagement in Anspruch zu nehmen, ist in den hohen Einstiegsbarrieren zu sehen, die die M&A Branche selbst schafft.

Ein Großteil der Berater, die im Bereichen wie M&A, PE, VC unterwegs sind, verfolgen nach wie vor primär „erfolgsorientierte Honorierungsmodelle“. Der „**Succes-based**“ **Honorierungs-Ansatz** erscheint auf den ersten Blick zwar positiv. Feste monatliche „Retainer“, machen aber aus dem scheinbar variablen Entlohnungsmodell nicht nur schnell ein Fixmodell. Auch erscheinen die erwarteten Erfolgsanteile von im Schnitt 5% auf den tatsächlich erzielten Beteiligungswert, den Equity Value oder im Einzelfall gar der Enterprise Value vielen Unternehmern und Gründern schlichtweg zu hoch.

Hinzu kommt das „**Locked-in Syndrom**“: Ist der Vertrag mit einer klassischen M&A Beratung erst einmal unterzeichnet, besteht das natürliche Interesse des M&A Partners darin, die Transaktion zum unbedingten Erfolg zu führen. Das kann für einen Auftraggeber, der schnell zum Ziel kommen will, positiv sein. Muss es aber nicht, v.a. nicht in Frühphasen, wenn sich der

Unternehmer / die Unternehmerin noch in einer Orientierungsphase befindet und mehr Flexibilität und neutrale Expertise in der Auseinandersetzung mit Beteiligungsthemen wünscht.

Gleiches gilt für die Zusammenarbeit mit **großen Unternehmensberatungen**. Diese können zwar wichtige Aufgaben in der Vorbereitung, Begleitung und im Nachgang von großen M&A-Transaktionen übernehmen. Bei der Unterstützung kleinerer und mittlerer Beteiligungs- und Transaktionsprojekte tun sich diese jedoch häufig schwer, da auch ihr Honorierungsmodell und ihre Arbeitsweise dem tatsächlichen Unterstützungsbedarf von KMUs wie Startups deutlich entgegenstehen.

„Zu schwerfällig, zu phantasielos, zu teuer, zu wenig umsetzungsstark“, so lautet das Urteil, dass man nicht selten von institutionellen Investoren über ihre Erfahrungen mit größeren Beratungsgesellschaften hört.

Vor diesem Hintergrund suchen Unternehmer, Gründer aber auch Investoren vermehrt die Unterstützung unabhängiger Experten, die ihnen helfen, das Thema Beteiligung & Transaktionen strategisch zu unterfüttern und die eigenen Position in bevorstehenden Transaktionsprozessen wie auch in deren Nachgang zu stärken.

4. Die Bedeutung der Unabhängigkeit

Anwälte, Wirtschaftsprüfer, M&A-Berater, all diese für einen Transaktionserfolg wichtigen Berufsgruppen sind bei der Ausübung von Beteiligungs- und Transaktionsmandaten aufgrund der allgemeinen rechtlichen Rahmenbedingungen und z.T. auch aufgrund ihrer berufsständischen Ordnungen eigentlich zu hoher Unabhängigkeit, Mandantentreue und Kollisionsvermeidung verpflichtet.

De facto werden diese Prinzipien in der Praxis aber immer wieder deutlich herausgefordert. Zwar ist das zeitgleiche **Arbeiten für die Käufer- und Verkäuferseite** eigentlich nicht möglich. De facto geschieht dies aber regelmäßig, zumindest in entsprechender zeitlicher Abfolge einzelner Mandate.

Hinzu kommt, dass sich viele Gründer und Unternehmer diesen Dienstleistern gegenüber häufig in einer **inferioren Position** sehen: Da sie die Prozesse und Herangehensweise im M&A-Bereich nicht kennen, fällt es ihnen häufig schwer richtig einzuschätzen, was Standard ist und was einer weiteren individuellen Prüfung und Verhandlung bedarf. Hier kann die unabhängige Transaktionsbegleitung, die die wichtige Arbeit von Fachanwälten, Wirtschaftsprüfern und M&A-Spezialisten keinesfalls ersetzt, aber sinnvoll ergänzt, äußerst hilfreich sein. Die Position von Gründern und Unternehmern im Beteiligungs- & Transaktionsprozess kann dadurch erheblich gestärkt werden.

Gleiches gilt auch im Umgang mit digitalen Zukunftsthemen. Auch hier verlassen sich Unternehmer, Gründer und selbst Investoren viel zu häufig auf die Einschätzungen **einzelner IT-Dienstleister und Digitalagenturen**. Dabei fehlt es gerade diesen nachvollziehbarerweise häufig an der nötigen Unabhängigkeit.

„Aktuell können wir praktisch alles verkaufen, was irgendwie nur nach Digitalisierung riecht. Die Nachfrage ist so groß, dass wir dumm wären, einzelne Projekte zu hinterfragen, selbst wenn wir diese im Prinzip für ungeeignet halten, um das eigentlich dahintersteckende Problem zu lösen“, so der Chef eines größeren Digitalisierungsdienstleisters im persönlichen Gespräch. Menschlich verständlich, aber betriebswirtschaftlich fragwürdig.

All das begründet, warum es im Beteiligungs- & Transaktionsprozess ratsam ist, neben den üblichen Dienstleistern verstärkt auch auf unabhängige strategische Expertise zu setzen, nicht nur aber auch wenn es dabei um digitale Themen geht.

5. Das richtige Bewertungs- & Skalierungsverständnis

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Zusammenarbeit mit externen Experten in der Vorbereitung, Begleitung und im Nachgang von Beteiligungs- & Transaktions-Projekten ist die Einwicklung eines angemessenen Bewertungs- und Skalierungsverständnisses.

Zum einen erlebt man immer wieder, dass Gründer und Unternehmer, die Beteiligungen suchen, relativ unbedarft an die Frage: „Wieviel ist mein Unternehmen wert“ herangehen. Dabei sind überzogene Wertvorstellungen genauso festzustellen, wie die unzureichende Einschätzung des eigenen Wachstums- und Skalierungspotenzials.

Bevor eine konkrete **Bewertung** z.B. durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erfolgt (indikative Unternehmensbewertungen sind bei ausreichender Datenlagen teilweise schon für einen vierstelligen €-Betrag möglich), ist es daher zunächst wichtig, die richtigen **Werttreiber** zu ermitteln und das zukünftige **Wachstums- & Skalierungspotenzial** so zu konkretisieren, dass dieses nicht nur glaubhaft begründet werden kann, sondern gleichzeitig auch so attraktiv ist, dass Investoren sich an dieser Wachstumsstory beteiligen wollen.

Wer für das eigene Unternehmen Wachstumskapital, in „Early“ wie in „Later Stages“ für sich gewinnen will, muss dabei vor allem auch verstehen, **wie Investoren denken**. Für Investoren ist nämlich nicht nur entscheidend, wie sich das jeweilige Unternehmen, in das sie investieren, entwickelt, sondern v.a. welche **Rentabilität ihr eigenes Investment** dabei erzielt.

Institutionelle Investoren sind gegenüber ihren eigenen Gesellschaftern und Anlegern zu einer hohen **Rationalität** im Hinblick auf die jeweils angestrebten MOICs (Multiple on Invested Capital), IRRs (Internal Rate of Return), Beteiligungshöhen sowie erwarteten Beteiligungsdauern verpflichtet. Dies ist für Gründer und Unternehmer, die erstmalig mit institutionellen Investoren zu tun haben, zunächst häufig irritierend.

Dass viele VCs bei Einzel-Investitionen in Frühphasen beispielsweise einen **Multiple** von mindestens 5x bis 10x auf das eingesetzte Kapital erwarten (was bei einer Halteperiode von 5 Jahren einer jährlichen Verzinsung von 38-58% entspricht) und Private Equity Gesellschaften in Later-Stage-Phasen von 3x bis 5x (was bei gleicher Halteperiode eine durchschnittliche interne Verzinsung von 25-38% ergibt) erscheint vielen Gründern und Unternehmern auf den ersten Blick deutlich überzogen.

Dabei stecken dahinter klare **Risiko- und Finanzkalküle**, die zu verstehen für die Unternehmerseite wichtig ist. Viele Beteiligungen scheitern schließlich nach wie vor bzw. erreichen nicht die selbst gesteckten Ziele, so dass die effektive durchschnittliche Return der PE-Branche in den letzten Jahren bei ~ 15% lag (und im VC-Bereich bei ~ 17%).

Genauso wichtig ist es für Gründer und Unternehmer zu verstehen, warum es durchaus für sie rational sein kann, in Frühphasen bereits mehr als die maximal tolerierten 10% abzugeben, in späteren Phasen sogar die Mehrheit am eigenen Unternehmen. „Wieviel Prozent wovon in x Jahren“ ist die entscheidende Frage, die sich Eigentümer stellen sollten, genauso wie dies Investoren tun, und weniger nur, wieviel sie aktuell am Unternehmen halten.

Überhaupt ist die Verständigung über einen gemeinsamen **späteren Exit** bereits zum Beteiligungszeitpunkt ratsam: „Gründer und Investoren sollten sich bereits vor Beginn einer Zusammenarbeit auf eine spätere Exit-Strategie einigen“, so t3n, das Fachmagazin für digitale Pioniere. De facto geschieht das in der Praxis jedoch viel zu selten.

Wer gerade ein Unternehmen gründet oder für dieses Wachstumskapital sucht, möchte sich schließlich nicht gleich Gedanken über einen zukünftigen Ausstieg machen müssen. Erst durch ein Ausstiegs-Szenario werden Beteiligungen aber für institutionelle Investoren interessant. Ihre Beteiligung an dem Unternehmen soll schließlich endlich sein und sie wollen, dass auch

Unternehmen, in die sie investieren, bereit sind, eine erfolgreiche Wachstumsstrategie in der jeweiligen Beteiligungsperiode gemeinsam mit ihnen umzusetzen.

Viele Investoren setzen voraus, dass Unternehmer, mit denen sie verhandeln, mit diesen Denkweisen vertraut sind, was de facto aber nur selten der Fall ist. Das Hineinversetzen in das Denken der jeweils anderen Seite, wie auch hinreichende Transparenz & Fairness im Umgang miteinander, ist jedoch eine wichtige Voraussetzung für die gelingende Verständigung im Deal-Prozess.

Auch in dieser Hinsicht kann die neutrale Begleitung durch unabhängige externe Berater ein wichtiger Faktor sein, welcher die klassische M&A-Unterstützung nicht ersetzen soll, aber sinnvoll ergänzen kann.

Auch in **Nachbeteiligungsphasen** ist die neutrale Begleitung durch unabhängige Experten wichtig. Immer wieder erlebt man in der Praxis, dass die Vorstellung von Alteigentümern/Gründern, Investoren, Managern und Mitarbeiterteams, was die zukünftige Entwicklung des Unternehmens in der Post-Investment-Phase anbetrifft, deutlich auseinandergehen.

Neutrale Berater können hier einen wichtigen Transmissionsriemen darstellen, um die Erwartungen von Alteigentümern, neuen Investoren, Managern und Mitarbeitern stärker zu verzahnen und somit die Umsetzung einer erfolgreichen Wachstums- und perspektivisch Exit-Strategie zu ermöglichen.

Die Praxis zeigt, dass Unternehmen, die eine solche Unterstützung in Anspruch nehmen, ihren Transaktionserfolg nicht nur deutlich erhöhen, sondern dabei auch noch erheblich Transaktionskosten sparen können. Noch immer scheitern schließlich viele Unternehmenstransaktionen und Beteiligungen oder sind am Ende deutlich unprofitabler als eigentlich erwartet.

Gründer und Unternehmer aber auch Investoren sind daher gut beraten, jenseits klassischer M&A-Unterstützung vermehrt auch die Expertise unabhängiger externer Berater einzubeziehen, um ihre Transaktionserfolge zu steigern.

© Dr. Christoph Herrmann, Günter Moeller, hm+p