



Unternehmensübernahmen in Nachfolgesituationen

Erfahrungen aus der Praxis

Unternehmensvorstellung

Operative Investoren in Industrien



2013

Gründungsjahr



19

Erworbene
Unternehmen



30m

bis dato investiertes E
K in EUR



5

Kernteam Mitglieder



Branchen

-  Metallverarbeitung
-  Maschinenbau
-  spezialisierter Groß- und Einzelhandel
-  Großküchentechnik
-  Eisenbahntechnik



Investitionsansatz

-  Entwicklung einer Gesamtstrategie
-  Erwerb von Unternehmen mit Verbesserungspotenzial
-  Neuausrichtung und Optimierung des Geschäftsmodells
-  Identifikation und Durchführung wertsteigernder Zusatzakquisitionen
-  Integration der Unternehmen zu einer einheitlichen Gruppe



Kriterien

-  DACH
-  Mehrheitsbeteiligungen
-  EUR 10-100m Jahresumsatz
-  EUR 1-10m Equity-Ticket
-  Nachfolgelösungen, Carve-Outs, MBOs, MBIs, Turn-arounds

Unternehmensvorstellung

Was machen wir anders



Übernahme operativer Verantwortung im Unternehmen



Aktive Präsenz vor Ort sowie bei Kunden und Lieferanten zur konsequenten Umsetzung von Veränderungen



Professionalisierung interner Prozesse



Positionierung als kreativer, langfristig orientierter und verlässlicher Partner



Stärkung der Mitarbeiter und Entwicklung der Führungskräfte zu Mitverantwortlichen



- ❖ Nachfolgeprozesse erfordern frühzeitige Vorbereitung und realistische Zeitplanung
- ❖ Erfolg hängt nicht nur vom Kaufpreis ab, sondern auch von Zielen, Personen und Prozessgestaltung
- ❖ Informationsbasis schaffen, mit der Kaufinteressenten arbeiten können, dazu gehört es relevante Zahlen, Daten und Fakten professionell aufzubereiten

Der Verkäufer sollte folgende Punkte genau abklären:

- ❖ Klärung der eigenen Motivation und Ziele, dazu gehören z.B. Entscheidung über Rolle nach dem Verkauf
- ❖ Entwicklung einer klaren Equity Story mit Chancen, Risiken, Investitionsbedarf („Was würde ich machen, wenn ich 20 Jahre jünger wäre?“)
- ❖ Analyse von Organisation, Führungsteam und operativen Schwachstellen („Die eigenen Schwächen kennen!“)
- ❖ Welche Vertrauenspersonen sollen in den Verkaufsprozess eingebunden werden?

Unternehmensübernahmen in Nachfolgesituationen

These 2: Kaufinteressenten müssen genau angeschaut werden



- ❖ Potenzielle Käufer frühzeitig identifizieren und informelle Gespräche führen
- ❖ Kaufinteressenten nicht nur fachlich, sondern auch persönlich prüfen
- ❖ Persönliche Chemie zwischen Verkäufer und Käufer ist ein relevanter Erfolgsfaktor
- ❖ Detaillierte Informationen und konkrete Kaufgespräche nur mit einem kleinen Kreis von Interessenten
- ❖ Breite Verkaufsprozesse sind für mittelständische Unternehmen meist ungeeignet (begrenzte Ressourcen und erhöhte Reputationsrisiken)

Unternehmensübernahmen in Nachfolgesituationen

These 3: Professionelle Beratung ist wichtig



- ❖ Bedeutung professioneller Beratung wird oft unterschätzt
- ❖ Motivation, handelnde Personen und Referenzen genau prüfen

Typische Unterstützer:

- ❖ M&A-Berater: Strukturierung des Prozesses, Ansprache von Interessenten, Verhandlungsführung
- ❖ Anwalt: Vertragsgestaltung, Absicherung rechtlicher Risiken
- ❖ Steuerberater / Wirtschaftsprüfer: steuerliche Strukturierung, Aufbereitung von Zahlen, Unterstützung bei Financials und Due Diligence

**Hohnhaus &
Jansenberger
Gruppe**



Hohnhaus & Jansenberger Gruppe
Sendlingerstraße 31
80331 München
office@hohnhaus-jansenberger.com
www.hohnhaus-jansenberger.com