

M&A-TRANSAKTIONEN ZUM ERFOLG FÜHREN

Passgenaue Leistungen für kleine und mittlere Unternehmen

INHALT

SEITE 3-6

DIE M&A-EXPERTEN VON DIRO BUSINESS –
IHRE PARTNER FÜR GROSSE ENTSCHEIDUNGEN

SEITE 7-8

LEISTUNGEN – PASSGENAUE
EXPERTISE FÜR IHREN ERFOLG

SEITE 9

PREISGESTALTUNG – INDIVIDUELL
UND TRANSPARENT

SEITE 10

ÜBER DIRO BUSINESS

SEITE 11

IHRE ANSPRECHPARTNER



DIE M&A-EXPERTEN VON DIRO BUSINESS

IHRE PARTNER FÜR GROSSE ENTSCHEIDUNGEN

Der Verkauf des eigenen Unternehmens oder die gezielte Übernahme eines anderen bringen im Mittelstand ganz eigene Herausforderungen mit sich. Während Großunternehmen oft eigene M&A-Abteilungen beschäftigen, benötigen die Eigentümer kleiner und mittelständischer Unternehmen meist bereits zur Vorbereitung eines M&A-Prozesses kompetente externe Unterstützung.

Als europaweit tätiges und mit dem Mittelstand verwachsenes Kanzleinetzwerk wissen wir, welche Hoffnungen und Sorgen hier eine Rolle spielen und was es bei der Durchführung erfolgreicher Transaktionen zu beachten und zu vermeiden gilt. Mit erfahrenen Anwälten in passgenau zusammengestellten Teams bieten wir verlässliche und pragmatische Unterstützung bei einem Schritt, der für unsere Mandanten nicht zum Tagesgeschäft gehört.

M&A IM MITTELSTAND – TRANSAKTIONEN NEHMEN ZU

Der Rückzug der Eigentümer aus der operativen Unternehmensleitung (externe Nachfolge) stellt nach wie vor den klassischen Grund für Transaktionen im Mittelstand dar. Daneben treten Wachstums- und Wettbewerbsüberlegungen als wichtige interne Treiber auf, da globale Präsenz zunehmend an Bedeutung gewinnt und in einigen Branchen Kundenforderung ist. Mittelständische deutsche Unternehmen genießen weltweit einen hervorragenden Ruf und sind gefragte Ziele für Joint Ventures und Übernahmen.

DIE HÄUFIGSTEN TREIBER

Verkauf

- Unternehmensübergabe an fremde Dritte
- Umstrukturierung, z.B. Trennung von nicht strategischen Geschäftsfeldern und Fokussierung auf Kernkompetenzen
- Realisierung des Unternehmenswerts bei ungewisser Zukunftsperspektive

Kauf

- Stärkung der nationalen und / oder globalen Wettbewerbsfähigkeit (Zukauf von Wettbewerbern / Joint Ventures)
- Strategische Investition in neue Geschäftsfelder (Diversifikation) und / oder in neue geografische Märkte
- Chance einer kostengünstigen Übernahme aus einer Insolvenz (Distressed M&A)

Start-ups / junge Unternehmen

- Ausgründungen und Gründungen mit Beteiligung von Venture-Capital-Gesellschaften / Business Angels

IHR NUTZEN STEHT IM MITTELPUNKT

Mittelständler nähern sich M&A-Transaktionen oft mit besonderer Vorsicht. Bei Familienunternehmen stellt die hohe Identifikation mit dem zu verkaufenden Unternehmen eine besondere Hürde dar, bei einem Zukauf wird eigenes Geld und nicht das Geld anonymer Aktionäre riskiert. Häufig scheuen Mittelständler auch die besondere Komplexität eines M&A-Prozesses.

Deshalb achten wir darauf, den Nutzen für unsere Mandanten stets in den Mittelpunkt zu stellen. Das ist uns besonders wichtig. Aufgrund der langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen zu mittelständischen Unternehmern kennen wir die Fragen, die sie bewegen, und helfen, Klarheit über den Prozess zu gewinnen, rechtliche und wirtschaftliche Risiken zu identifizieren und steuerliche Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

BEISPIELHAFTE FRAGEN, DIE WIR IM M&A-PROZESS BEANTWORTEN:

- Welche Herausforderungen kommen auf mich zu?
- Wie bereite ich mein Unternehmen bestmöglich auf den Verkauf vor? Ist der Zeitpunkt richtig? Und wie erreiche ich bei einem Verkauf optimale Rahmenbedingungen?
- Welche Transaktionsstruktur ist für mich steuerlich sinnvoll?
- Was ist mein Unternehmen / das zu erwerbende Unternehmen wert? Welche weiteren Rahmenbedingungen (z.B. Gewährleistung / Haftung, steuerliche Auswirkungen) sind für mich wichtig?
- Wie wird Vertraulichkeit im Prozess sichergestellt?
- Wie läuft die Suche nach potenziellen Käufern ab?
- Wie sieht der Verkaufsprozess aus?
- Was kostet der gesamte Prozess? Wie erhalte ich Kostentransparenz?
- Mit wem werde ich zusammenarbeiten? Und welche Erfahrungen und Referenzen bringen die Berater mit?
- Was genau macht ein M&A-Berater? Welche Leistungen erbringt der betreuende Anwalt? Brauche ich beides?
- Was passiert, wenn die Transaktion nicht zustande kommt?

DER TYPISCHE ABLAUF EINER M&A-TRANSAKTION

Für die Strukturierung einer Transaktion zum Erwerb oder Verkauf eines Unternehmens hat sich eine bestimmte Prozessabfolge bewährt. Sämtliche Schritte in diesem Rahmen werden individuell geplant und durchgeführt. Ein solcher Prozess dauert in der Regel mehrere Monate und entwickelt oft eine besondere Dynamik. Gute Vorbereitung, erfahrene Berater und Vertrauen innerhalb des Teams sind hierbei wichtige Erfolgsfaktoren.

BEISPIELHAFTER PROZESS EINER M&A-TRANSAKTION:

- Planungsphase, Käufersuche oder Auswahl des Zielunternehmens (NDA/ LOI / MoU / Termsheet)
- Due Diligence
- Entwurf des Kaufvertrags / Beteiligungsdokumente (Beteiligungsvereinbarungen)
- Verhandlungen
- Vertragsabschluss / Closing und Umsetzung der Transaktion
- Integrationsphase

DAS M&A-TEAM

Bei mittelständischen M&A-Transaktionen ist häufig die enge Einbindung der ständigen **anwaltlichen und steuerlichen Berater** des Unternehmens und gegebenenfalls des **Wirtschaftsprüfers** der richtige Weg, insbesondere beim Unternehmensverkauf. Wir ergänzen die interne Expertise durch ein kleines Team mit ausgewiesener M&A-Expertise. Als eines der führenden Kanzleinetzwerke in Europa können wir bei Bedarf kompetente Berater aus den eigenen Reihen auf speziellen Rechtsgebieten hinzuziehen – national wie international.

Häufig ist es sinnvoll, einen **M&A-Berater** mit ins Team zu holen. Dieser übernimmt die Suche nach Käufern bzw. Verkäufern, die Aufbereitung und Strukturierung der Unternehmensunterlagen aus betriebswirtschaftlicher Sicht sowie weitere kaufmännische und strategische Beratungsleistungen, oft im Wesentlichen gegen eine erfolgsabhängige Vergütung. In unserem Netzwerk haben wir über die Jahre gute Erfahrungen mit einer Reihe von M&A-Beratern gemacht, auf die wir in solchen Fällen gern zurückgreifen.

LEISTUNGEN

PASSGENAUE EXPERTISE FÜR IHREN ERFOLG

Zur individuellen Beratung von Käufern und Verkäufern greifen wir auf die erstklassigen Ressourcen unseres Netzwerks zurück und stellen passgenaue M&A-Teams zusammen. Das M&A-Team besteht aus transaktionserfahrenen Rechtsanwälten mit besonderer Expertise auf den für die jeweilige Transaktion relevanten Rechtsgebieten.

Die Begleitung von Mittelstandstransaktionen in unterschiedlichen Ländern und Branchen hat innerhalb unseres Kanzleinetzwerks zur Ausbildung eines umfassenden M&A-Know-hows mit einem entsprechendem Leistungsportfolio geführt, das wir hier nur in einer groben Übersicht darstellen können. Sprechen Sie uns gern persönlich an, wenn Sie mehr erfahren möchten.

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK:

- Ganzheitliche rechtliche und steuerliche Beratung
- Vorbereitende Umstrukturierung („die Braut hübsch machen“)
- Steueroptimierte Transaktionsstrukturierung
- Transaktionsgestaltung (rechtlich und steuerlich)
- Unternehmensbewertung, Kaufpreisallokation und Konsolidierungsstrategien
- Rechtliche Begleitung der Akquisitionsfinanzierung
- Grenzüberschreitende Transaktionen
- Legal, Financial und Tax Due Diligence
- Begleitung von Bieterverfahren (Auctioned Sales)
- Joint Ventures/Kooperationen
- Management-Buyout, Leveraged Buyout
- Erstellung und Verhandlung der Vertragsdokumentation (deutsch/englisch)
- Post-Merger Integration

WEITERE SERVICES: DATENRÄUME

Im Lauf eines M&A-Prozesses kommt eine Vielzahl an Dokumenten und transaktionsrelevanten Finanz- und Steuerinformationen zusammen. Um damit sicher und komfortabel umzugehen, bieten wir Datenräume als zusätzliche Serviceleistung an. Hierbei unterstützen wir unsere Mandanten umfänglich durch:

- Vermittlung der technischen Dienstleistung
- Inhaltliche Ausgestaltung zusammen mit dem Mandanten
- Plausibilitätsprüfung
- Unterstützung bei der Aufbereitung der Datenraumunterlagen

PROFESSIONELLE FULL-SERVICE-LÖSUNG MIT DROOMS

In Kooperation mit dem führenden Datenraum-Anbieter Drooms können wir unseren Mandanten einen strukturierten und rechtssicheren Datenraum für die Durchführung der Due Diligence zur Verfügung stellen. Folgende Anforderungen werden dabei erfüllt:

- Schnelle Bereitstellung des Datenraums inkl. eines abgestimmten Berechtigungskonzeptes
- Planbares und flexibles Abrechnungssystem nach Seiten
- 24/7/365 Support Technical Helpline
- Q&A Tool
- Datenträger-Set inkl. Standard-Identitätserklärung
- Eigenes Branding
- Unbegrenzte Nutzeranzahl
- Best Practice Guide
- Server-Standort: Deutschland oder Schweiz

PREISGESTALTUNG

INDIVIDUELL UND TRANSPARENT

Unsere Mandanten profitieren von einem transparenten Vergütungsmodell und effektiver Kostenkontrolle. Auch wenn jede Transaktion individuell betrachtet werden muss, ist es möglich, innerhalb des Gesamtprozesses einzelne Arbeitspakete vorab zu kalkulieren. Insbesondere im Bereich der Due Diligence können auf Basis des Datenvolumens Pauschalen oder Preiskorridore festgelegt werden.

Die individuellen Leistungen des Gesamtprozesses werden transparent nach Aufwand berechnet.

DAMIT KÖNNEN SIE RECHNEN:

- Abrechnung nach Stundensätzen / nach Aufwand, Kalkulation von Arbeitspaketen
- Due Diligence: Pauschale oder Preiskorridor mit Cost Cap
- Datenräume: nach Umfang der eingestellten Dokumente
- Vertragsverhandlungen: Erster Vertragsentwurf zum Fixpreis, Verhandlungen / Überarbeitungen nach Zeitaufwand
- Transparenz: klares Angebot, Einzelstunden-Nachweise mit Leistungsnachweisen

ÜBER DIRO BUSINESS

Mittelstand ist DIRO BUSINESS. Europaweit

Mit fast 200 Kanzleien in 30 Ländern zählt die DIRO AG zu den größten, unabhängigen Netzwerken auf dem deutschen Markt sowie zu den führenden Kanzlei-Allianzen Europas. Im Bereich des Wirtschaftsrechts hat sie mit DIRO BUSINESS ein erfolgreiches Angebot etabliert, das Inhabern mittelständischer Firmen Zugriff auf ein europaweites Portfolio etablierter Wirtschaftskanzleien ermöglicht. Besonderes Merkmal ist dabei die Beratung von Unternehmer zu Unternehmer.

Beratung mit Verantwortung. Auf Augenhöhe

Die gemeinsame Perspektive auf unternehmerisch verantwortliches Handeln sorgt für eine Beratungsqualität, die ihresgleichen sucht und die auch in der Zusammenarbeit mit Partnern aus dem internationalen DIRO BUSINESS Netzwerk gewährleistet ist. Stets erfolgt die Begleitung eines Falls, ob national oder grenzüberschreitend, auf Ebene der Inhaber.

Regionale Kompetenz. Vernetzt zu internationaler Leistungsfähigkeit

Mittelständler stehen in Beziehungen zu Geschäftspartnern im In- und Ausland sowie in der Internationalisierung ihres eigenen Geschäfts komplexen Regularien und länderspezifischen Eigenheiten gegenüber. Die Kanzleien des DIRO BUSINESS Netzwerks bieten hier sowohl die fachliche Expertise, die Unternehmer bei wirtschaftsrechtlichen Fragestellungen brauchen, als auch ein tiefes Verständnis der jeweiligen Märkte und Kulturen.

Branchenerfahrung. Von Automotive bis Technologie

Die Kanzleien von DIRO BUSINESS bringen eine umfassende Branchenexpertise mit an den Tisch, insbesondere in den Sektoren Automotive, Banking, Energie, Handel, Healthcare, Infrastruktur, Logistik, Real Estate, Technologie, Maschinenbau und Spezialchemie.

WIR FREUEN UNS ÜBER
IHR INTERESSE UND STEHEN
IHNEN JEDERZEIT FÜR
FRAGEN UND WÜNSCHE
ZUR VERFÜGUNG.

DIRO AG

Große Bleichen 32
20354 Hamburg
www.diro.eu

DIRO BUSINESS ist eine Dachmarke für selbstständige und wirtschaftlich unabhängige Kanzleien des DIRO Netzwerkes.