



cutting through complexity

FAMILIENUNTERNEHMEN

Unternehmens- nachfolge: Verkauf an einen Finanzinvestor

Nachfolgeregelungen für
Familienunternehmen

Beruhigt sein.



Groß werden.



Stark bleiben.

Der Verkauf an einen branchenfremden Investor ist bei Familienunternehmen zwar noch unüblich, kann jedoch in vielerlei Hinsicht vorteilhaft sein. KPMG berät und unterstützt Sie bei diesem Prozess.

Die Herausforderung

Bei der Auseinandersetzung mit Fragen der Unternehmensnachfolge kommt in vielen Fällen ein Verkauf in Betracht. Zum Kreis der potenziellen Käufer zählen Unternehmen aus dem Bereich Private Equity (PE), die Mittel institutioneller Anleger oder von Family Offices investieren. Letztere verwalten die Mittel vermöglicher Familien.

Steht ein Verkauf an, bevorzugen viele familiengeführte Unternehmen zwar Käufer, die aus derselben Branche stammen, sogenannte strategische Investoren, und betrachten PE-Unternehmen mit Skepsis. Allerdings kann, wofür sich auch am hiesigen Markt Beispiele finden, der Verkauf an einen solchen Investor durchaus mit den Interessen des Unternehmens harmonieren.

Die Gründe für die Erfolgsaussichten sind unterschiedlicher Art. Zum einen handelt es sich um solche, die sich auf die Außendarstellung des Unternehmens beziehen, zum anderen um solche, die seine wirtschaftliche Positionierung betreffen. Bei der erstgenannten Gruppe sei beispielsweise an die Fortführung des Firmennamens oder an das Fortbestehen bewährter Strukturen intern und gegenüber Geschäftspartnern gedacht – beides Aspekte, die die Identifikation mit dem Unternehmen betonen.

Die wirtschaftlichen Gründe sind darin zu finden, dass bei der Übernahme durch einen direkten Wettbewerber im Zusammenhang mit dem notwendigen Austausch interner Daten ein Schaden für das Geschäft des übernommenen Unternehmens entstehen kann. Ein externer Investor hingegen agiert nicht in Konkurrenz zum gekauften Unternehmen.

Ein weiterer Grund dafür, dass der Verkauf an einen externen Investor Erfolg versprechen kann, ergibt sich aus der Art des Verkaufsprozesses. Wird die Führungsebene des zu verkaufenden Unternehmens in den Prozess einbezogen (ein Management-Buy-out), ergibt sich ein zweifach positiver Effekt: Erstens sorgen attraktive Beteiligungskonditionen für eine wohlwollende Einstellung des Managements gegenüber dem Kaufprozess, zweitens setzt diese Beteiligungsmöglichkeit Anreize für eine wirtschaftlich erfolgreiche Zusammenarbeit, was auch dem Unternehmen zugutekommt.

Nicht zu vernachlässigen ist allerdings die Tatsache, dass PE-Investoren dem Wesen nach üblicherweise auf eine Weiterveräußerung hinarbeiten. Die langfristige Entwicklung ist daher nur eingeschränkt planbar.

Unsere Leistung

KPMG begleitet Sie auf Wunsch bei allen Aspekten eines Verkaufs an einen Finanzinvestor. Dabei befürworten wir eine stringente Struktur für den Prozess und den Umgang mit den Rahmenbedingungen.

Um den Verkauf an einen Finanzinvestor erfolgreich zu gestalten, muss der Ablauf sorgfältig geplant und umgesetzt werden. Er kann typischerweise in die folgenden vier Phasen aufgeteilt werden und dauert in der Regel mehrere Monate.

Phase 1: Vorbereitung – Strukturierung des gesamten Prozesses; Festlegung auf eine Verkaufsstrategie; Erstellung der für die Ausschreibung und den Verkauf nötigen Dokumente; Identifizierung und Priorisierung möglicher Käufer (unter besonderer Berücksichtigung der Kriterien „strategischer Fit“ und Finanzkraft).

Phase 2: Ansprache der potenziellen Investoren – bei Bedarf anonymisiert; intensive Kommunikation mit den Adressaten, um deren Interesse am zu verkaufenden Unternehmen zu steigern; Aufbereitung der Daten, die den Interessenten vorzulegen sind. Am Ende dieser Phase werden Kaufangebote erwartet, die dann dahingehend auszuwerten sind, mit welchen Interessenten der Prozess fortgesetzt wird.

Phase 3: Due Diligence durch die Kaufinteressenten; Managementpräsentationen und Betriebsbesichtigungen für die Interessenten, um das Unternehmen optimal darzustellen. Damit diese Aufgaben möglichst wenig Zeit des Managements in Anspruch nehmen, sind sie detailliert vorzubereiten.

Phase 4: Vertragsverhandlungen mit einem oder mehreren Investoren; Abschluss des Verkaufs.

Die Rahmenbedingungen

Idealerweise werden Verhandlungen mit mehr als einem Kaufinteressenten geführt, da dadurch ein besseres finanzielles Ergebnis, vorteilhaftere Vertragskonditionen und ein zügigerer Abschluss erreicht werden können. Unbedingt ist für das Unternehmen zu beachten, dass zeitgleich mit den – meist sehr aufwendigen – Verkaufsverhandlungen das Tagesgeschäft ohne Einschränkungen fortzuführen ist. Dies erfordert eine klare Zuteilung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten in der Führungsriege.

Wichtig für einen hervorragenden Vertragsabschluss sind Aufbereitung und Qualität der verfügbaren Informationen. Essenziell für Ihr Unternehmen ist bei aller notwendigen Offenlegung von internen Informationen ein vertraulicher Umgang mit den Daten: Verhandlungspartner, die am Ende nicht den Zuschlag erhalten, dürfen Ihrem Unternehmen keine Wettbewerbsnachteile verschaffen können. Kenntnisse über den Markt und die Absichten der Marktteilnehmer sind daher im Verkaufsprozess von großer Bedeutung.

Bestens für Sie aufgestellt

Dank der Projekterfahrung und der Fachkompetenz unseres interdisziplinären Teams können wir den Verkauf Ihres Unternehmens umfassend und über alle Phasen hinweg strategisch begleiten. Unsere Branchenkenntnisse kommen Ihnen dabei ebenso zugute wie die exzellenten Kontakte von KPMG zu möglichen Käufern im In- und Ausland. Übertragen Sie uns den Verkaufsprozess, können Sie sich weiterhin Ihrer Kernkompetenz, dem Tagesgeschäft, widmen.

Für weitere Informationen sprechen Sie uns bitte an.

Kontakt

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Kay Klöpping

Rechtsanwalt, Steuerberater
T +49 521 9631-1390
kkloeping@kpmg.com

Dr. Jens Escher LL. M

Rechtsanwalt, Steuerberater
T +49 211 475-7094
jescher@kpmg.com

Prof. Dr. iur. Swen O. Bäuml

Steuerberater
T +49 69 9587-1303
sbaeuml@kpmg.com

Dr. Mathias Birnbaum

Rechtsanwalt, Steuerberater
T +49 221 2073-1869
mbirnbaum@kpmg.com

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2014 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Der Name KPMG, das Logo und „cutting through complexity“ sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.