

Fusionen und Akquisitionen



Weltweit sind Fusionen und Akquisitionen unter Kurzwort „M&A“ – „mergers and acquisitions“ bekannt. Unter dieser Phrase versteht man vor allem Transaktionen wie Verkauf oder Kauf der Firma möglicherweise ihre geschäftlichen Kombinationen wie Verschmelzung oder Spaltung. Beim ersten Anhören klingt es als einfach, aber in der Praxis handelt es sich immer um komplexe und administrativ schwierige Transaktionen.

Ausgerechnet die Schwierigkeit des Prozesses ist der Hauptgrund, warum die slowakischen Unternehmer die Berater von dem M&A Bereich ansprechen. Erwartungen und Anforderungen von ihrer Seite an den Berater sind mehrere - vor allem Maximierung / Minimierung des Preises, Vertretung des Klienten bei der Verhandlung mit Gegenpartei, Beurteilung des geeigneten Steuerregimes und die klare Struktur des Prozesses. Die Rolle des Beraters am Anfang jeder Transaktion ist, die einzelnen Schritte zu identifizieren, dann diese in den Etappen und Wendepunkten zusammenzufassen und die Gesamtzeitdauer zu schätzen.

Das Obenerwähnte ist besonders wichtig, wenn in Prozess auch die Steuer- und Rechtsberater beitreten.

Der tatsächliche Verkauf der Firma mit der Assistenz des Beraters kann auf mehrere Phasen geteilt werden.

Die erste Phase stellt das Einführungs- Set-Up des Verkaufsprozesses dar. Diese beinhaltet die Einstellung der Kriterien und der Erwartungen, besonders in Bezug auf das Intervall des Verkaufspreises. Es ist notwendig, die Erwartungen in dieser Etappe mittels sogenannter internen Unternehmensbewertung, am besten in mehreren Varianten, real zu machen.

In der zweiten Etappe kommt es zu der Ansprache der Investoren. Es ist möglich, diese durch eine Ansprache von im Voraus vereinbarten, begrenzten Anzahl von Kandidaten oder als sogenannte öffentliche Versteigerung, bei welchen der Berater durch spezialisierte Dateien den potentiellen finanziellen oder strategischen Investoren nicht nur aus der Slowakei anspricht, durchzuführen. Als Instrument für die Erregung der Aufmerksamkeit der Investoren dient das sogenannte Teaser - ein kurzes Dokument, der die Hauptparameter der angebotenen Gesellschaft zusammenfasst.

Nach Interessensbekundung von Investoren und Unterzeichnung einer Vereinbarung über Geheimhaltung (so genannte NDA) ist es möglich, größeren Umfang von Informationen in Form vom Informationsmemorandum bereitstellen. Anschließend erwartet der Verkäufer die Akzeptation des unverbindlichen Angebots und es folgt die erste Auswahl.

Der Berater spricht nur die ausgewählten Investoren an und erlaubt ihnen die sogenannte Due Diligence durchzuführen, durch welche die Voraussetzungen, die bei der Berechnung des vorläufigen Preises gebraucht wurden, geprüft werden. Aufgabe des Beraters ist, diesen Prozess zu steuern, die Unterlagen für den Data-Room vorzubereiten und die Antworten an die Zusatzfragen der Interessenten zu vergeben.

Die Endphase des Prozesses ist die Auswahl aus den verbindlichen Angeboten und die Behandlung der Transaktionsdokumentation. Der ganze Verkaufsprozess von dem ersten Kontakt bis Erhalt des Kaufpreises kann dadurch 6-9 Monaten dauern.



Ján Bocko

VGD SLOVAKIA s. r. o

M&A and project advisory department