

CASE STUDY

Vermittlung einer multinational aufgestellten Unternehmensgruppe wegen schwerer Erkrankung des Geschäftsführenden Gesellschafters

Problemstellung:

Der Geschäftsführende Gesellschafter einer multinational operierenden Unternehmensgruppe erkrankte überraschend schwer und sah sich nicht mehr in der Lage, seine Unternehmensgruppe weiterhin zu führen. Beherzt entschloss er sich, seine Unternehmensgruppe, die sein Lebenswerk war, zu verkaufen, um seine Familie abzusichern und den Fortbestand seiner Firma zu sichern.

Er beauftragte die Dr. Boysen Management + Consulting GmbH exklusiv mit der Vermittlung seiner Unternehmensgruppe.

Vorgehensweise:

Dr. Boysen Management + Consulting stellte ein Projekt-Team aus vier Vermittlern, einem Finanzprofi und einer Projektassistentin zusammen.

Innerhalb von vier Wochen erstellte Dr. Boysen im Dialog mit dem Auftraggeber ein aussagekräftiges und ansprechendes Verkaufsexposé und ließ es sich vom Auftraggeber freigeben. Aus dem Exposé leitete Dr. Boysen einen anonymisierten „OnePager“ ab, mit dem Interessenten zunächst angesprochen werden sollten.

Der Finanzprofi bereinigte die Vergangenheitsdaten um außergewöhnliche Vorgänge und um Effekte aus einer steueroptimierten Bilanzierung und „übersetzte“ die von Dr. Boysen und dem Auftraggeber erkannten Potenziale in eine ergebnisoptimierte Finanzplanung.

Aus dieser Finanzplanung errechnete bc einen realistischen Unternehmenswert und stimmte diesen mit den Vorstellungen des Auftraggebers ab, um die Erwartungen an den Verkaufserlös abzugleichen.

Die Projektassistentin beschaffte sich die für eine Due Diligence relevanten Informationen und Dokumente und lud sie Zug um Zug in die bc-eigene virtuelle Datenraum „ShareSpace“ hoch.

Mit dem OnePager fand bc in einschlägigen Foren bereits innerhalb von acht Wochen nach Beauftragung über 40 Interessenten, die rasch betreffend ihre Finanzkraft, ihre Absichten und ihre Fähigkeiten geprüft wurden.

Es kristallisierten sich schließlich fünf ernsthafte Interessenten heraus, die die Mindestanforderungen gut erfüllten. Mit diesen fünf Kandidaten führte bc tiefere Gespräche und lud sie zu einer Betriebsbesichtigung und zu einem ersten Austausch mit dem Auftraggeber ein.

Aus Rücksichtnahme auf den Gesundheitszustand des Auftraggebers übernahm bc sämtliche Gespräche und führte im Namen des Auftraggebers die Verhandlungen. Zwölf Wochen nach Beauftragung lagen bc vier Absichtserklärungen mit konkreten Kaufpreisindikationen vor, die nur noch Gegenstand einer Überprüfung in einer Due Diligence waren.

Einem dieser Interessenten sagte der Auftraggeber eine zeitlich auf sechs Wochen befristete Abschlussexklusivität zu. Dieser Interessent führte zügig eine aufwändige Due Diligence durch und bestätigte dann seine ursprüngliche Zahlungsbereitschaft annähernd. Parallel wurde auch ein Kaufvertrag samt Anlagen erstellt, die insbesondere die verkäuferseitigen Garantien regeln sollten. Zug um Zug wurden alle Vertragsbestandteile verhandelt und vereinbart. Das Signing erfolgte sechs Monate nach Beauftragung. Der Vollzug wurde vereinbarungsgemäß vier Wochen später umgesetzt.

Ergebnisse:

Wir konnten unserem Auftraggeber zügig eine Nachfolgelösung schaffen. Dadurch konnten wir sicherstellen, dass die Unternehmensgruppe im Sinne unseres Auftraggebers weiter geführt wird und die Arbeitsplätze erhalten bleiben. Außerdem trugen wir durch die Vermittlung dazu bei, dass die Familie unseres Auftraggebers finanziell abgesichert werden konnte.