

Unser Vorgehen

Vermittlung von Unternehmensbeteiligungen

Jedes Beteiligungsvorhaben ist für Käufer und Verkäufer individuell und bedarf einer professionellen Koordination. MK advisory begleitet beide Seiten vom Erstkontakt bis zur erfolgreichen Beteiligung und übernimmt bei Bedarf Aufgaben im anschließenden Integrationsmanagement zur Stabilisierung der Transaktion.

Im Allgemeinen gibt es bei jeder Kapitalbeteiligung an Firmen Phasen, die vergleichbar ablaufen. Komplexität des Geschäftes und Zustand der Daten bedingen einen Prozess vom Projektstart bis zum LOI (Absichtserklärung) aus der Investor Short List von 6 bis 12 Wochen.

MK advisory unterstützt mittelständische Unternehmen bei allen Beteiligungsfragen und -voraussetzungen, von der Vorbereitung bis zum Abschluss, und stellt frühzeitig geeignete Investoren vor.

Der Prozess im Überblick



Phase I - Erstkontakt

Analyse, welche Form der **Kapitalbeteiligung** oder **Finanzunterstützung** benötigt wird. Zahlen spielen eine ebenso wichtige Rolle wie die Entwicklung eines sensiblen Verständnisses für die **Charaktereigenschaft und Lage des Unternehmers**.

Zusammen mit **Branche** und **Ausrichtung** des Unternehmens definiert MK advisory, welcher **Typ Investor** geeignet ist.



Phase II - Teaser

Im **Teaser** (Investment Memorandum) werden die **Eckpunkte der Transaktion** in **anonymer** Form dargestellt. Dazu zählen Firmenbeschreibung, Beteiligungsanlass, Anteil und Höhe der Beteiligung, sonstiger Finanzierungsbedarf, Unternehmensstrategie, Finanz- und Ertragslage sowie die **finanzielle** und **operative Bewertung des Unternehmens**. Eine formelle Absichtserklärung ("Letter of Intent") unterstreicht die **Ernsthaftigkeit** des Interessenten.

MK advisory erstellt den Teaser und nimmt in Abstimmung mit dem Unternehmer eine im ersten Schritt **anonyme Investorenansprache** vor. Die **Dauer der Erstellung** dieser für die Ansprache wichtigsten Unterlage nimmt, je nach Unternehmensgröße und Vorbereitung der Informationen, **1 bis 3 Wochen** in Anspruch.



Phase III - Detailprüfung und Due Diligence

Nachdem ein interessierter Investor **Kauf- bzw. Beteiligungsinteresse** gezeigt hat, erfolgt eine Detailprüfung, die sog. **Due Diligence**. Diese kann bei größeren Vorhaben in **Commercial, Financial** und **Operational** Due Diligence unterteilt sein, wird jedoch meistens in einem Arbeitsschritt vollzogen.

In bestimmten Gebieten arbeitet MK advisory mit **zusätzlichen Beratern** (Wirtschaftsprüfer, Anwälte) zusammen. **Prüfungsinhalte** sind i.d.R. die Bereiche Rechnungswesen und Controlling, Finanzen, Steuern, Verträge, Kunden und Produkte, Recht, Markt, Wettbewerb und ggf. Umwelt.

Der Prozess wird eng **mit dem Verkäufer** abgestimmt und kann **ohne größere Störung** des **Tagesgeschäftes** ablaufen.



Phase IV - Kaufvertrag

Hier werden die **Bedingungen des Kaufvertrages** verhandelt und im Anschluss die Transaktion **rechtlich** vollzogen.

Diese Phase erfordert **Kommunikationsgeschick** und **exaktes Verständnis** der Vorstellungen beider Seiten. MK advisory begleitet diesen Vorgang intensiv und baut **höchst mögliches Vertrauen** zwischen Unternehmer und Investor auf.



Phase V - Beteiligung

Hier beginnt **das Ziel des Vorhabens**, das von folgenden Aktivitäten gekennzeichnet ist:

- Festlegung und Bestätigung der langfristigen **Unternehmensstrategie**
- Identifikation und Festlegung **wertsteigernder Projekte** (z.B. Aufbau Export)
- Verstärkung des **Management Teams**, sofern erforderlich
- Erarbeitung einer mittelfristigen **Unternehmensplanung** mit detailliertem **Budget**
- Einleitung und konsequente **Umsetzung** der verabschiedeten **Maßnahmen**

MK advisory übernimmt **befristet Aufgaben** zur Stabilisierung im **Umsetzungs- und Integrationsmanagement**.

Unser Vorgehen

- Zeitaufwand und Vergütung -

Meilenstein I

- **Erstkontakt, Teaser-Erstellung** und Vorstellung eines Investors (ggf. mehrere) für eine ernsthaft **Due Diligence**
- Zeitaufwand in der Regel **10 bis 20 Aufwandstage**
- **Abgestimmte** und **faire** Tagessatz-/Nebenkostenvergütung mit **Erfolgskomponente**
- Berücksichtigt auch den aktuellen **Liquiditätszustand** des Unternehmens
- Alternativ ist **nach Planung und Abstimmung** eine **Festpreisregelung** möglich

Meilenstein II

- Begleitung **während Due Diligence** Phase bis zum **Abschluß des Kaufvertrages**.
- Zeitaufwand in der Regel **5 bis 10 Aufwandstage**

Meilenstein III

- **Interimstätigkeit** nach vollzogener Transaktion und **individueller Absprache**.
- Zeit und Tagessatz nach **Aufwand, Dauer** und **Qualifikation**

MK advisory

Management und Corporate Finance Beratung
Interim Finance Professionals

Löwengrube 10
80331 München

tel: + 49 89 99 01 84 - 36

fax: + 49 89 99 01 84 - 91

mail: info@mk-advisory.de

hp: www.mk-advisory.de