



[*Erfolge realisieren*]

Ziel der M&A Beratung ist es, Transaktionen erfolgreich umzusetzen:

- Strukturierte Durchführung (Transaktionsprozess)
- Marktgerechte Unternehmenswerte ermitteln und vertreten
- Unternehmens- und Finanzierungsberatung
- Steuer-/Rechtsberatung (Kooperationspartner)
- Aktive Begleitung bis zur Vertragserfüllung

KONTAKT:

Marcus Krohne

Ansprechpartner Mergers & Acquisitions
mkrohne@sicnum.de

Mit der M&A-Strategie erarbeitet SICNUM das konkrete Vorgehen für den M&A-Prozess. Darauf aufbauend stellen wir professionelle und aussagekräftige Unterlagen für die Transaktion zusammen. Abschließend werden relevante Branchen identifiziert und potenzielle Kauf-/Beteiligungsobjekte gesucht und bewertet.

Nutzen

- Effiziente Prozessplanung/-begleitung
- Neutrale und objektive Moderation zur Festlegung der Rahmenbedingungen
- Chancen erhöhen durch professionelle und aussagekräftige Unterlagen
- Zielgerichtete und umfassende Recherche potenzieller Kauf-/Beteiligungsobjekte

Nutzen für Verkäufer

- **Strategie:** Nachfolge-/Exit-Strategie
- **Unterlagen:** Käuferportfolio, Kurzprofil/Verkaufsexposé
- **Suche/Short-List:** Investoren suchen, filtern und klassifizieren, Short-List Investoren

Nutzen für Käufer

- **Strategie:** Portfoliostrategie
- **Unterlagen:** Übernahmeziele anhand von Suchclustern (Zielbranchen/Zielregionen)
- **Suche/Short-List:** Kauf-/Beteiligungsobjekte suchen, filtern und klassifizieren, Short-List/Fact-Book Kauf-/Beteiligungsobjekte

BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

Lebensmittelindustrie

Einstieg

- Gut etablierte Marke
- Steigende Ergebnisrisiken durch stark schwankende Rohwarenpreise
- Entwicklung einer M&A-Strategie zur langfristigen Zukunftssicherung

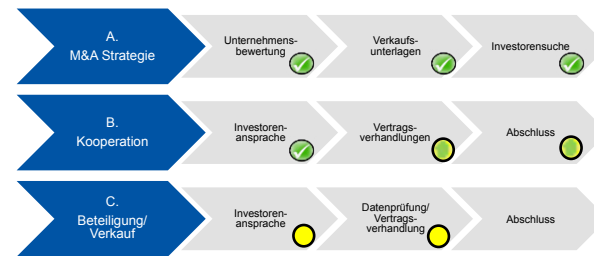
Vorgehen

- Interviews mit Geschäftsführern und Gesellschaftern
- Erstellen eines Phasenkonzeptes und aussagekräftiger Verkaufsunterlagen
- Unternehmensbewertung und Markenbewertung
- Identifizierung und Bewertung potenzieller strategischer Partner

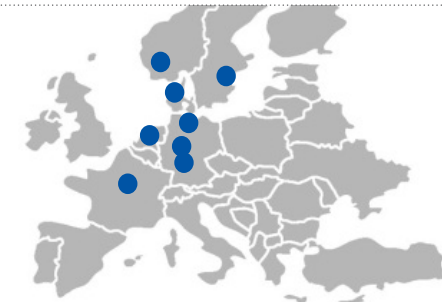
Ergebnisse

- Abgestimmte M&A-Strategie und Preisvorstellungen
- Vorbereitete Verkaufsunterlagen
- Long List/Short List

Phasenkonzept



Investorensuche



Verkaufsexposé

Stammdaten		Beteiligungsvorstellung	
Sitz	Deutschland	Anlass	- Stärkung des Eigenkapitals - Strategische Partnerschaft (Synergiepotenziale)
Bilanzielles EK	rd. 30%	Quote	- bis zu 100% verhandelbar
Umsatz	50 - 100 Mio €	Kaufpreisvorstellung	- Verhandlungssache
Profil		Potenzial für Investor	
<ul style="list-style-type: none"> - Das Unternehmen ist eine Traditionsmarke aus dem Bereich Lebensmittel. - Das Unternehmen verfügt über einen sehr guten Ruf im Markt und ist aktuell - gemäß dem Internationalen Food Standard (IFS) - im gehobenen Segment zertifiziert. - Es bestehen langjährige und stabile Kundenbeziehungen zu den relevanten Handelskonzernen. - Das Unternehmen verfügt über eine eigene Immobilie mit Lager. 		<ul style="list-style-type: none"> - Übernahme einer international renommierten und etablierten Marke. - Zugang zu bis zu 60% Marktanteil in einzelnen Produktsegmenten. - Übernahme einer etablierten Vertriebsorganisation mit Zugang zu nationalen und internationalen Kundenbeziehungen. - Synergiepotenziale bei strategischem Investment in den Bereichen Beschaffung, Vertrieb und Logistik. 	

Short-List

Unternehmen	Kategorie
OHG FEGRO/SELGROS Gesellschaft für Großhandel mbH & Co	A
CITTI Handelsgesellschaft mbH & Co. KG	A
Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG	A
Edeka-Gruppe	A
Rewe Group	A
Bartels-Langness GmbH & Co. KG	B
J. Bunting Beteiligungs AG	B

- Das Unternehmen verfügte über eine abgestimmte M&A-Strategie. Gesellschafter und Geschäftsführer waren sich über das weitere Vorgehen einig.
- Die mit unterschiedlichen Verfahren ermittelten Unternehmenswerte bildeten einen Rahmen für die Formulierung gemeinsamer Preisvorstellungen. Die starke Marke ermöglichte deutliche Potenziale bei einer strategischen Partnerschaft. Ein kurzfristiger Verkauf an einen Finanzinvestor wurde nicht priorisiert.
- Über eine Investorensuche wurden potenzielle strategische Partner identifiziert und insgesamt 32 Unternehmen mit der Bewertung A (besonders interessant) klassifiziert.
- Das Unternehmen testete ausgewählte Partner zunächst über operative Kooperationen in den Bereichen Vertrieb und Einkauf.