

Liebe Leserinnen und Leser,

wir möchten Sie heute speziell auf unsere Internetseite

www.ma-topalliance.com

aufmerksam machen, die Ihnen die wichtigsten Informationen zu unserer M&A Top Alliance in Deutsch und Englisch kurz und übersichtlich darlegt.

Einer unserer Stärken ist sicherlich unser umspannendes Netzwerk im deutschsprachigen Europa, das Sie unter der Rubrik *Alliance* unserer Internetseite finden.

Auf Basis dieses Netzwerkes steht unseren Kunden immer ein Spezialist vor Ort zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir bewusst die Beratung und/oder Betreuung der Verkäufer und Käufer getrennt, so dass mindestens zwei verschiedene unabhängige und selbständige Partner der M&A Top Alliance eine optimale und konfliktfreie Beratung und Betreuung jedem Kunden zukommen lassen können. Unsere überdurchschnittliche Abschlussquote gibt uns auch recht! Wir sprechen hierbei von einer umfassenden M&A Dachfunktion.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihr Mag. Christian Imboden,
Partner der M&A Top Alliance

Wer ist der richtige Käufer für mein Unternehmen?

Gedanken eines Unternehmers, der 63 Jahre jung ist, ein tolles Lebenswerk aufgebaut hat, zwei erwachsene Kinder hat, die ihren eigenen beruflichen Weg gefunden haben.

Ich habe einen Brief bekommen:

Wollen Sie Ihr Unternehmen verkaufen? Wir haben Interessenten, die in Ihrer Branche investieren wollen!

Schwups, das ist jetzt schon der dritte Brief dieser Art, den ich in den letzten zwei Wochen bekommen habe. Haben die denn wirklich Käufer für mein Unternehmen, überlege ich. Aber eigentlich bin ich ja noch zu jung und viel zu fit, ich habe ja noch immer neue Ideen, es gibt ja noch so viel zu tun. Werde mir mal die Briefe aufheben, ist ja noch nichts für mich.

Freue mich erst mal auf den nächsten Arbeitstag, es gibt viel zu tun:

- Guten Morgen, wie geht's? In der Familie alles okay? Was, die Kinder sind krank, Sie brauchen Urlaub?
- Chef kann ich mal eine Gehaltserhöhung bekommen?
- Wir haben ein Problem Chef, wir werden den großen Auftrag für XY nicht rechtzeitig fertig bekommen, eine Ma-

schine ist kaputt gegangen.

- Usw., usw., den ganzen Tag bis Abends ...

Aber macht nichts, ich freue mich auf den Abend. Es ist ein schönes Abendessen geplant, die Kinder kommen, toll!

Ich fahre nach Hause. Papa, es ist ja schon halb neun, du bist wieder sehr spät.

Stimmt, denke ich, Sohne-
mann hat recht.

Trotzdem wurde es ein sehr schöner Abend.

Nächsten Tag im Büro nehme ich die Briefe wieder in die Hand. Du bist 63, aber in der Firma bist du schon gut 40 Jahre, schöne Jahre, schlechte Jahre, in der Mehrheit immer tolle Mitarbeiter, sage ich zu mir. Vielleicht ist es doch an der Zeit, mal mit einem Experten über meine mögliche Nachfolge zu sprechen.

Ich nehme also einen Brief - Egon Weber der M&A Top Alliance. Anrufen?

Lieber schau ich mir mal die Internetseite an:

- www.ma-topalliance.com

Aha, da ist es ja. Schaut ja ganz gut aus, also komm, sag ich zu mir, dem schick ich jetzt mal das Fax: Ja, ich habe Interesse an einem Gespräch.

3 Wochen später ...

Herr Weber war bei mir, das Gespräch verlief in sehr guter Atmosphäre.

Sie haben ein tolles mittelständisches Unternehmen, der richtige Käufer muss Ihr Lebenswerk honorieren, kann sowieso die nächsten Jahre auf Ihre Mitarbeit - geschäftsführend oder zumindest beratend - nicht verzichten, nahezu alle Arbeitsplätze werden erhalten, denn Sie haben ja Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel zu verdanken und der Käufer weiß gute Mitarbeiter zu schätzen.

Der Kerl hat recht!

Erfahrungen eines Kunden von Herrn Egon Weber, Partner der M&A Top Alliance

Unternehmensbewertung, was nun?

Bei der Unternehmensbewertung wird zwischen zwei Sichten unterschieden. Zum einen der Wert des Unternehmens aus der Sicht des Eigentümers, der nicht nur die Sachwerte heranzieht, sondern zu meist auch geleistete Arbeitszeit und "Herzblut", die in das Unternehmen gesteckt wurden. Zum anderen der Wert des Unternehmens aus der Sicht des potenziellen Erwerbers, der die Investitionssumme kalkuliert und demgegenüber mögliche Erträge

setzt, die mit dem Unternehmen zu erreichen sind.

Also kann und wird der Unternehmenswert je nach Interessenlage variieren. Folglich muss der LETZTENDLICHE KAUF- bzw. VERKAUFS- PREIS aus den VERHANDLUNGEN zwischen KÄUFER und VERKÄUFER entstehen. Er ist dann als REPRÄSENTATIVER UNTERNEHMENS- WERT heranziehbar.

Um emotionslos auf beiden Seiten verhandeln zu können, ist es dringend ratsam, sich der Hilfe der richtigen M&A BERATER zu bedienen.

Eine verbindliche rechtliche Grundlage für die Unternehmensbewertung liegt nicht vor. Im Laufe der Zeit wurden verschiedene Bewertungsmethoden entwickelt. Diese Verfahren basieren zum Teil auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und zum Teil auf praktischen Erfahrungen, daher liefern sie als Ergebnis keinen einheitlichen Unternehmenswert, sondern können nur grobe Richtwerte für den Verkaufspreis angeben.

Zunächst wurde in den 50 Jahren ein Unternehmen rein objektiv (Substanzwertverfahren) gesehen, später dann rein subjektiv.

Da Vertreter der objektiven und der subjektiven Bewertungsmethoden keine Einigung im Bezug auf den Unternehmenswert fanden, entstand die funktionale Betrachtungsweise.

Hierbei werden Punkte der objektiven und subjektiven Methoden einbezogen, so dass bei der Bewertung objektiv messbare Werte mit subjektiven Werten kombiniert werden.

Grundlage der funktionalen Sichtweise bilden sowohl das Substanzwertverfahren als auch das Ertragswertverfahren.

Zwischenzeitlich ergänzen viele weitere Verfahren (z.B. marktorientiert) die Möglichkeiten, einen Unternehmenswert zu berechnen.

Zusätzlich zum ursprünglichen Ansatz der Unternehmensbewertung zur Ermittlung eines Verkaufspreises haben sich bis heute weitere Gründe für eine Unternehmensbewertung aufgetan:

- Gründe für eine Unternehmensbewertung bei Änderung von Eigentumsverhältnissen:
 - Betrachtung des Unternehmens für eine wertorientierte Unternehmensführung, Shareholder Value genannt
 - Unternehmenswert im Rahmen der internationalen Rechnungslegung
 - Ausscheiden eines Gesellschafters
 - Unternehmensfusion
 - Börsengang
- Unabhängig von Änderung der Eigentumsverhältnisse:
 - Grundlage für Besteuerung

- Erbschaftsauseinandersetzungen
- Kreditwürdigkeitsprüfung

Ihr Egon Weber,
Partner der M&A Top Alliance

(Quellen: Handelskammer Hamburg usw.)

Gute Nachrichten für mittelständische Unternehmer

Unternehmer haben sich im Mai 2010 erneut leichter Geld von Banken leihen können.

Nur 35,6 Prozent der Betriebe berichten von einer restriktiven Kreditvergabe, wie das Münchener Ifo Institut mitteilte.

Die sogenannte Kredithürde ist damit zum FÜNFTEN Mal in Folge gesunken. Im April lag sie noch bei 36,1 Prozent.

Ihr Egon Weber,
Partner der M&A Top Alliance

(Quelle: apn)

Arbeitsmarkt über dem Berg

Die Folgen der Banken- und Finanzkrise sind weniger schlimm als erwartet. Zudem bringt die vermehrt anziehende Konjunktur wiederum frischen Wind in den Arbeitsmarkt.

Die Arbeitslosenzahl in Deutschland ging im Mai im Vergleich zu April 2010 um 165'000 auf 3,242 Millionen zurück, wie die Bundesagentur für Arbeit mitteilte. Dies ist der niedrigste Mai-Stand seit 1992. Im Vergleich zum Vorjahr beträgt der Rückgang 217'000.

Auch in Bayern hielt diese positive Entwicklung an: Die Zahl der Arbeitslosen sank um 26'000 auf knapp 293'000. Die Arbeitslosenquote sank somit von 4,7 auf 4,4 Prozent.

(Quellen : dpa, Müncher Merkur)

Branche im Blick: Strom-, Gas-, Wasserversorger. Aufkommender Wettbewerb heizt Deal-Tätigkeit an

Für Strom-, Gas- und Wasserversorger hat das neue Jahr gut begonnen. Nicht nur, weil sie ein stabiles Wachstum des Ertragsniveaus verzeichnen können, sondern auch, weil einige von ihnen im Zuge von Preiserhöhungen noch höhere Erträge erwarten.

Doch das gilt nicht für alle. Der intensiver gewordene Wettbewerb hat dazu geführt, dass der Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Unternehmen noch nie so groß war wie jetzt.

Das und die hohen Investitionen zur Erneuerung des Kraft-

werkparks und der Infrastruktur, die auf die Versorger zukommen, heizen die Marktkonsolidierung an.

Was strategische Käufer zu Deals treibt, ist der Zugriff auf Know-how und Technologie.

Ihr Egon Weber,
Partner der M&A Top Alliance

(Quelle: Finance)

Finanzinvestoren treten wiederum ins Rampenlicht

Lange Zeit hielten sich die Finanzinvestoren mit Transaktionen zurück, da die Banken nur sehr zurückhaltend Kredite vergaben. Mittlerweile sind aber die Finanzinvestoren bereit, für die Transaktionen mehr Eigenmittel bereitzustellen.

Ein Indiz für die bessere Lage am Private-Equity-Markt ist sicherlich die Ankündigung von Finanzinvestoren der zweiten Maiwoche 2010, den amerikanischen Finanzdaten-Anbieter IDC zu übernehmen. Zudem nahmen Finanzinvestoren in der dritten Maiwoche Anlauf für die größte Private-Equity-Transaktion seit dem Ausbruch der Banken- und Finanzkrise Mitte 2007.

Ihr Mag. Christian Imboden,
Partner der M&A Top Alliance

(Quelle: NZZ)