

Ihnen liegt ein Kaufangebot für Ihr Unternehmen vor.

Was jetzt?

M&A Insight I 2025



Finanzinvestoren und Strategen richten sich mit *Kaufangeboten zunehmend direkt* an Unternehmenseigentümer

Der Mittelstand steht seit vielen Jahren vermehrt im Fokus von strategischen sowie institutionellen Investoren. Mittels unaufgeforderter Angebote versuchen diese, einen strukturierten Prozess zu umgehen und so einen günstigen Deal zu machen. Hier kann der Transaktionsberater bspw. durch eine maßgeschneiderte Strategie sowie durch Schaffung eines wettbewerblichen Umfeldes das Ergebnis für die Unternehmer optimieren.

Interessenten drängen häufig auf frühzeitige Exklusivität

Die Strategie des sogenannten „pre-emptive bids“ ist eine gängige Praxis dieser Investoren, bei der sie versuchen, einen strukturierten Verkaufsprozess zu umgehen und andere Bieter früh auszuschalten. Für eine gründliche Unternehmensbewertung ist es jedoch unerlässlich, die Alternativen zu kennen. Professionelle M&A-Berater können hier zusätzliche Optionen aufzeigen und diese gemeinsam mit Ihnen, anfangs auch auf anonymer Basis, im Markt testen. Dadurch kann einerseits eine Preismaximierung erreicht und andererseits der beste Investor für das Unternehmen identifiziert werden.

Mittelständische Unternehmen sind begehrte Ziele für Investoren

Seit geraumer Zeit richten viele Private-Equity-Gesellschaften und große Konzerne ihr Augenmerk auf die Übernahme mittelständischer Unternehmen in Deutschland, da diese häufig als innovativ, nachhaltig und verantwortungsbewusst gelten. Diese potenziellen Käufer legen oft unaufgefordert verlockende Angebote vor oder machen entsprechende Andeutungen, die jedoch nicht immer den tatsächlichen Marktwert widerspiegeln.

Ein wettbewerblicher Prozess optimiert das Ergebnis

Wenn Sie von einem Investor angesprochen werden, ist es wichtig sicherzustellen, dass Sie nicht unter Wert verkaufen. Unser erfahrenes Team ermöglicht es Ihnen, eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie unter Einhaltung höchster Vertraulichkeit zu entwickeln, die darauf abzielt, den bestmöglichen Wert zu erzielen und die Kontrolle über den Verkaufsprozess zu wahren.



Wie ein strukturierter Prozess den *Verkaufspreis erhöhen kann*

Bewerten heißt Vergleichen: Wir führen in enger Abstimmung mit Ihnen den komplexen Verkaufsprozess mit allen relevanten Marktteilnehmern durch. Ziel ist es, möglichst viele verschiedene Angebote zu erhalten, um das attraktivste Angebot auswählen zu können.



Strukturierung

Entwicklung einer passenden Verkaufsstrategie

Festlegen des Transaktionsumfangs und ggf. getrennte Vermarktung einzelner Geschäftsbereiche



Marketingdokumente

Erstellen von Teaser, Informationsmemorandum und Management-Präsentation

Abstimmung einer zielgerichteten Bieteransprache aus dem gesamten Netzwerk



Bewertung

Initiale Bewertung zur Identifikation des optimalen Käuferkreises

Wirtschaftliche Bewertung und Vergleichbarkeit unterschiedlicher Angebote



Projektmanagement

Schaffen von Wettbewerb durch alle Transaktionsphasen hindurch

Koordinieren von Bietern, Beratern und aller Stakeholder

ANFANGSGEBOT

€18 Mio.



ERZIELTER VERKAUFSPREIS

>€40 Mio.

Der Geschäftsinhaber eines mittelständischen Unternehmens, der mit uns in Kontakt getreten war, wurde zuvor mit einem unaufgeforderten Kaufangebot von einem potenziellen Investor überrascht. Der Inhaber war damals Anfang 60 und seine beiden Kinder waren nicht an einer Übernahme der Geschäftsführung interessiert.

Zum Zeitpunkt des Angebots hatte der Geschäftsinhaber noch keine genaue Vorstellung vom tatsächlichen Wert seines Unternehmens und keine konkreten Vorbereitungen für einen Verkaufsprozess getroffen. Ein Verkauf war zu diesem Zeitpunkt nicht unmittelbar geplant, da das Unternehmen positive Wachstumsperspektiven aufwies.

Sein Unternehmen hatte langjährige Kundenbeziehungen und eine stabile Ertragslage. Wir waren jedoch bereits nach den ersten Gesprächen davon überzeugt, mit einem strukturierten Verkaufsprozess einen deutlich höheren Verkaufspreis erzielen zu können. Vor dem eigentlichen Verkaufsprozess haben wir eine ausführliche Analyse des Unternehmens durchgeführt und die Transaktionen entsprechend strukturiert: Wie sieht eine auf das Unternehmen und die Interessenten zugeschnittene Equity Story aus? Was ist wirklich betriebsnotwendig, was nicht? Gibt es die Chance einer getrennten Vermarktung von operativem Geschäft und Immobilien?





Letter of Intent

Verhandlung des Letter of Intent

Festlegung wesentlicher Rahmenbedingungen für den späteren Kaufvertrag verhandeln



Due Diligence

Aufbereitung der Dokumente für den elektronischen Datenraum

Organisation des Q&A inklusive Expert Calls mit allen involvierten Stakeholdern



Vertragsverhandlung

Wirtschaftliche Bewertung aller relevanten Vertragspunkte

Unterstützung bei der Umsetzung der verschiedenen Closing-Konditionen



Nach dem Closing

Weiterführende Unterstützung als Ansprechpartner nach Abschluss des Projektes

Unterstützung bspw. bei Kaufpreiskomponenten-Berechnung

Wir begannen mit der Erstellung aussagekräftiger Marketingmaterialien, einschließlich eines detaillierten Informationsmemorandums, das das Potenzial des Unternehmens herausstellte. Durch gezielte Ansprache verschiedener potenzieller Käufer schufen wir ein wettbewerbsorientiertes Umfeld. So haben wir sechs weitere Angebote für unseren Mandanten einholen können. Auch der initiale Bieter hat in der Folge sein Angebot substantiell erhöht.

Auch während der Due Diligence haben wir den Wettbewerb aufrecht erhalten können. Dadurch war allen Interessenten klar, dass sie nicht entscheidend von Ihrem ersten Angebot abweichen durften, wenn sie das Unternehmen erwerben wollten.

Schließlich konnten wir für das Unternehmen einen Verkaufspreis von über 40 Millionen Euro erzielen, was einer Steigerung um mehr als 120% gegenüber dem ursprünglichen Angebot entspricht. Diese erhebliche Wertsteigerung wurde trotz unveränderter finanzieller Ergebnisse erreicht.

Wertschöpfung innerhalb eines strukturierten *Verkaufsprozesses*



Vorbereitung & Datenerfassung



Klar definierte Strategie



Wettbewerbblicher Prozess



Aussagekräfte Dokumentation





Marktverständnis



Erfahrenes Team

Eine Auswahl unserer *Referenzen* im Gesundheitswesen

| | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gesundheits- dienstleistungen |  verkauft an  Labormedizin |  verkauft an  Ophthalmologie |  and  erwarb eine Beteiligung an  Radiologie |  verkauft an  Zahnmedizin |
| |  verkauft an  Pharmacometrics |  erwirbt  Software |  verkauft an  Software |  verkauft an  Medizinische Feingussteile |
| |  verkauft an  Medikamentenentwicklung |  verkaufte zwei spanische Produktionsstätten an  Arzneimittel |  verkauft an  CDMO |  verkaufte die pharmazeutischen Entwicklungsaktivitäten von  an  Medikamentenentwicklung |
| |  erwirbt  Mobilitätsgeräte und Behindertenhilfsmittel | Verkauf von  an (und Investition durch)  Tiergesundheit |  strategische Investition in  Veterinärpharmazeutischer Handel |  führte ein MBO mit der Unterstützung von  Physiotherapeutische Ausrüstung |

Kontakt



Matthias Holtmeyer
MANAGING PARTNER

T +49 30 278 909 15
matthias.holtmeyer@investec.com



Marcel Deutschmann
DIRECTOR

T +49 30 278 909 16
marcel.deutschmann@investec.com



Melvin El-Khadra
ANALYST

T +49 152 210 254 38
melvin.el-khadra@investec.com



Marc Raquet
ANALYST

T +49 152 084 950 91
marc.raquet@investec.com

Die globale Investec Business Advisory-Gruppe unterstützt Unternehmer und Gründer, Familienunternehmen, Private Equity-Investoren und Konzerne beim Verkauf, Kauf und der Finanzierung zu besten Konditionen. Unser Team aus über 300 Beratern investiert viel Zeit in die folgenden Sektoren, um das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen:

Business Services

Konsumgüter

Energie und Infrastruktur

Finanzdienstleistungen

Food & Agro

Gesundheitswesen

Industrie

Technology, Media, Telecom (TMT)

Investec (an den Börsen in London (FTSE-250) und Johannesburg notiert) ist eine internationale Bank- und Vermögensverwaltungsgruppe in Europa, den Vereinigten Staaten, Südafrika und im asiatisch-pazifischen Raum. Investec ist eine spezialisierte Organisation, die sich dem Ziel verschrieben hat, dauerhafte Werte für ihre Kunden zu schaffen und einen sinnvollen Beitrag für Menschen, Gesellschaft und den Planeten zu leisten.

www.investec.com/advisory

