

BridgeLink M&A und Corporate Finance

Mit Präsenzen in Basel (Hauptsitz), Hamburg, Antwerpen, Tel Aviv, Bahrain, Philadelphia und Buenos Aires bietet BridgeLink umfassende Dienstleistungen im Bereich M&A und Finanzierung

M&A Focus 1

Wachstums- und Akquisitionsfiananzierung



Editorial

Wirtschafts- und Unternehmenswachstum sind Themen, die Unternehmer, Manager und Verwaltungsräte bewegen seit es Firmen gibt. Wachstum ist jedoch nicht kostenlos. Wachstum muss finanziert werden. Wachstum bedingt manchmal auch die Öffnung des Eigentümerkreises. M & A FOCUS 1 zeigt auf, dass die bisherige konventionelle Bankenfinanzierung sowohl wegen der Liquidität als auch aus der Sicht der Steueroptimierung längst nicht out, aber nur in Verbindung mit einem gesunden Eigenkapital sinnvoll ist. (Private Equity als Wachstumskapital - eine Ergänzung zur Bankenfinanzierung), unter diesem Titel beschreibt der Autor die Optionen des Unternehmens. Ein facettenreiches Thema.

*Private Equity als
Wachstumskapital —
eine Ergänzung zur
Bankfinanzierung*

Zu den Voraussetzungen für eine gesunde Entwicklung des Unternehmens gehören die laufende Verstärkung der strategischen Stellung und das meist damit einhergehende Wachstum. Dieses Wachstum kann nicht immer in überblickbaren Schritten erfolgen: Nicht selten zwingt die Konkurrenz oder eine Opportunität am Markt zu einer eigentlichen Neuorientierung des Unternehmens.

*Verstärken der
Stärken*

Innovative Unternehmen sind von solchen Veränderungen eher betroffen als diejenigen, die sich in traditionellen, technisch stabilen Branchen befinden. Technologiefirmen sehen sich durch die häufigen Veränderungen, kürzeren Produktzyklen und höheren Komplexitäten herausgefordert. Aber auch die Globalisierung zwingt immer mehr Unternehmen, sich neu zu orientieren. Ein weiterer Grund zur Neuorientierung ist die Verdichtung der Konkurrenz verbunden mit der Erosion von Preisen und Margen. Das Ziel ist die Eigenständigkeit und Einzigartigkeit des eigenen Unternehmens laufend zu sichern.

*Mangelnde
Finanzkraft
verlangsamt
die Entwicklung*

Eine strategische Expansion, ein Technologiesprung ein Vordringen in neue Märkte aber auch ein a.o. Wachstum sind eigentliche Kraftakte. Sie stellen hohe Ansprüche an die Finanz. Nachdem die bisher erwirtschafteten Gewinne laufend reinvestiert wurden, kann davon ausgegangen werden, dass die Verstärkung der Kapitalbasis im Rahmen der bisherigen Aktionäre/Gesellschafter schwierig ist. Auch wenn eine Krediterhöhung möglich wäre, so bringt sie Unternehmen in Abhängigkeit der Banken. Stellt sich nämlich der Cash Flow nicht plangemäss ein, so kommt das Unternehmen in finanzielle Nöte

Gerade bei einer wesentlichen Neuorientierung soll das Unternehmen über genügend Ressourcen verfügen, um auch Überraschungen — die sicher kommen werden — parieren zu können.

*Private Equity
Finanzpartner auf
der Seite der
Unternehmer*

Aktionäre expandierender Unternehmen befinden sich deshalb vor der Alternative, die Pläne den vorhandenen Mitteln anzupassen — also das unternehmerische Potenzial nicht auszuschöpfen — oder einen geeigneten Partner zu suchen, der die Mittel für die Expansion bereitstellt.

Eine Lösung ist Private Equity, Risikokapital für das Unternehmen, welches durch seine bisherigen Leistungen eine führende Position im Markt erarbeitet hat und diese durch strategische Massnahmen noch weiter ausbauen kann.

Die Private Equity Finanzierung stärkt das Eigenkapital und die Kreditfähigkeit. Sie stellt sicher, dass die Bilanz in genügendem Masse mit Liquidität für unternehmerische Vorhaben ausgestattet ist.

*Ausgewogene
Finanzierung*

Da Eigenkapital das höchste Risiko trägt, ist die erwartete Rendite entsprechend hoch. Um den Cashbedarf für die Unternehmung zu sichern, strukturiert Private Equity auch Fremdkapital. Das Fremdkapital kann ein Mix von Aktionärs- und Bankdarlehen sein.

Partnerwahl

Für die Partnerwahl sind verschiedene Kriterien von Bedeutung. Es sind dies unter anderen:

Aus Sicht der Unternehmer

- Verständnis des Investors für das Unternehmen und die Branche
- Bedingungen und faire Bewertung
- Unternehmerische Kompetenzen
- Nützliches Beziehungs-Netzwerk
- Konstruktive Zusammenarbeit

Aus Sicht der Investoren

- Strategische Erfolgsposition, USP
 - Investitionsvolumen
 - Branche, Marktperspektiven
 - Management
 - Strategisches und Wachstums Potenzial
 - Realistische Gewinnperspektiven
 - Ausstiegsperspektiven (Going Public, strategischer Verkauf)
-

Private Equity Partner verfolgen ihre eigene Investitionspolitik (z.B. Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligungen). I.d.R. verlangt ein Private Equity Partner eine Exitklausel, d.h. die Wahl des gemeinsamen Verkaufs des Unternehmens an einen Dritten oder in Ausnahmefällen ein Börsengang.

Wichtig ist für alle Investoren die Wertsteigerung welche bis zum Exit realisiert werden kann. Normalerweise wünscht der Investor seinen Gewinn in 4 - 6 Jahren durch den Ausstieg zu realisieren.

Smart Money

Es ist eine falsche Vorstellung, dass alle Investoren grundsätzlich Risiken ausschliessen. Durch die begleitenden Dienstleistungen und den oft vorhandenen Branchenkenntnissen können sie Risiken und Chancen ihrer Investition sehr gut einschätzen.

Private Equity ist sogenanntes Smart Money. Mit der Unterstützung des Investors können Risiken eingeschränkt und Chancen optimiert werden. Gerade damit bewähren sich Beteiligungsgesellschaften in der Praxis. Sie haben umfassende Erfahrung aus ihren zahlreichen Beteiligungen und übernehmen eine aktive Rolle in der Begleitung des Unternehmens. Dadurch steuern sie einen kombinierten Nutzen bei: Finanzen, Know-how, Geschäftsbeziehungen. In der Regel erfolgt dies durch den laufenden Kontakt mit dem Management. Ein Private Equity Investor ist ein Vertrauenspartner, der das Unternehmen verantwortungsvoll begleitet. Die operative Führung bleibt aber in voller Verantwortung des Managements.

Gestaltung der Austrittsphase

Im Idealfall ergibt sich mit dem Private Equity Partner eine fruchtbare Kooperation über einige Jahre. Nach erfolgreicher Expansion hat sich auch die Wettbewerbsposition markant verbessert. Das Kapital und das Know-how des Investors hat zu einer deutlichen Wertvermehrung geführt, an der auch die Unternehmer beteiligt sind.

Die Zeit für den Ausstieg des Investors naht und das Unternehmen steht vor der nächsten Entwicklungsetappe. Der Private Equity Investor begleitet das Unternehmen in die nächste Phase, dem gemeinsamen Exit: Verkauf an einen strategischen Partner, oder ggf. ein Börsengang.

Die Mitarbeiter als tragende Säule

Bei allen Transaktionen ist zu berücksichtigen, dass die Schlüsselmitarbeiter eine wesentliche Rolle spielen, den Fortbestand des Unternehmens prägen, den Wert und damit den realisierbaren Verkaufspreis beeinflussen. Es ist deshalb empfehlenswert, das Management und wichtige Mitarbeiter in diesen Entwicklungsprozessen mit einzubeziehen und am Erfolg zu beteiligen.

Die Suche nach dem Private Equity Partner

Es gibt weltweit Tausende von Beteiligungsgesellschaften mit erheblichen Investitionsmitteln. Ihr Risikokapital besteht entweder aus einem oder mehreren Fonds an dem oder denen mehrere Investoren, sog. Limited Partners beteiligt sind oder sie investieren ihre eigenen Mittel. Ein Deal mit einem Private Equity Haus entsteht in kurzen, logischen Schritten, die sich als Standard etabliert haben:

- Firmeninhaber und Investoren treffen sich zu einem ersten Gespräch
 - Investoren und Firmeninhaber konkretisieren ihre Position und stellen sich gegenseitig relevante Fragen
 - Der Investor unterbreitet eine Grundsatzvereinbarung (LOI – Letter of Intent)
 - Die Investoren führen eine Due Diligence durch (finanzielle, rechtliche, organisatorische, technische und marktspezifische Aspekte des Unternehmens werden mittels einer Checkliste geprüft)
 - Unterzeichnung des Vertrages und zügige Umsetzung
-

*Unabhängige
M&A Beratung bei der
Suche nach einem
Investor*

Für die Suche und die Selektion von geeigneten Investoren, für das Investment Memorandum (Darstellung des Unternehmens), für die Herstellung von Kontakten und für die Unterstützung bei Verhandlungen ziehen die Inhaber einen M&A Berater bei, der ihre Interessen vertritt und gegenüber Investoren als integer und kompetent gilt. Diesen Grundsatzentscheid müssten die Unternehmer frühzeitig fällen, um die spätere Verhandlungsbasis nicht zu kompromittieren.

Qualifizierte M&A Berater mit Beziehungen und Experten erhöhen durch ihre Investment Banking Kompetenz die Abschlusschancen und beschleunigen den Selektions- und Verhandlungsprozess. Nicht zuletzt entlasten sie die Inhaber und das Management, damit sich diese weiterhin ungehindert mit dem Tagesgeschäft befassen können.

Die Berater werden für ihre wertsteigernden Leistungen im Rahmen eines Projektbudgets entschädigt.

BridgeLink AG
Centralbahnstrasse7,
CH-4002Basel, Schweiz
Tel.(+4 1)6 1 206 90 90
www.bridgelink.ch,Fax(+4 1)6 12069093
Email info@bridgelink.ch
