

MAYLAND AG

Unternehmen erfolgreich verkaufen oder: woran erkenne ich einen guten M&A-Berater?

Der renommierte M&A-Spezialist MAYLAND AG ist Partner des Mittelstandes. Kernaktivität ist die erfolgreiche Beratung beim Verkauf und Kauf mittelständischer Unternehmen.

Mit Hilfe sehr gut ausgebauter Netzwerke - unter anderem über das internationale Netzwerk von M&A-Beratern Worldwide M&A - arbeitet das Team branchenunabhängig im nationalen und internationalen Rahmen. „Viele mittelständische Unternehmer trauen Firmenkäufern anfänglich nicht, da sie befürchten, dass mit ihrem Unternehmen nach dem Verkauf nicht verantwortungsvoll umgegangen wird“, berichtet Matthias Just, Vorstand der MAYLAND AG. „Der globale Markt stellt dabei heute zusätzliche und höhere Herausforderungen an einen M&A-Berater als noch vor fünf Jahren.“

Auf die veränderte Situation ging Petra Klann, Partnerin der MAYLAND AG, im Rahmen eines Vortrages über Optimierungsmöglichkeiten bei Mergers & Acquisitions ein, den sie jüngst gemeinsam mit der Kanzlei Buse Heberer Fromm, einem Kooperationspartner der MAYLAND AG, im Industrieclub Düsseldorf gehalten hat. „Heutzutage besteht die Aufgabe eines M&A-Beraters nicht allein darin, einen Käufer zu finden und die Transaktion verfahrensmäßig erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Der M&A-Berater muss sich ständig über die Veränderungen in der Unternehmenslandschaft informieren, um strategische Überlegungen beim Verkauf oder Kauf mit einbeziehen zu können. Er muss sich infolge der immer noch existierenden Heuschrecken-Angst intensiv im Markt der Finanzinvestoren auskennen und persönliche Kontakte zu Beteiligungsgesellschaften pflegen. Zudem birgt der globale Markt zwar Chancen, aber auch Ungewissheiten, die der M&A-Berater aus dem Weg räumen muss.“

Das Interesse an deutschen Mittelständlern ist groß. Neben dem europäischen Ausland kommen verstärkt Anfragen aus Russland, Israel und Indien“, resümiert Klann. Aber wie erkennt ein Unternehmer, welches Unternehmen seinen Anforderungen entspricht? Als ein Auswahlkriterium bedient sich die MAYLAND AG dabei der Prinzipien des Global Compact, den sie wie beispielsweise auch die Hamburger OTTO Gruppe oder die BMW AG unterschrieben hat.

Gründe und Strategien

Unternehmensanteile werden häufig zum Verkauf gestellt, weil der Nachfolger fehlt. Doch auch Wachstumschancen können mit externem Kapital deutlich schneller umgesetzt werden, als aus eigener Kraft. In beiden Fällen sollte allerdings nicht auf professionelle Unterstützung verzichtet werden, da Fehler immer viel Geld kosten.

Als objektiver Partner bringt sich die MAYLAND AG ausgleichend und ergebnisorientiert in eine Transaktion ein, um das bestmögliche Ergebnis für den Mandanten zu erzielen und unterstützt den Unternehmer bei der Lösung der stets auftauchenden folgenden Kernfragen:

- Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Verkauf?
- Wer ist der richtige Käufer?
- Wie sichere ich Arbeitsplätze und den Fortbestand meines Unternehmens?
- Wie viel sind meine Anteile wert?
- Wie müssten die Konditionen sein?
- Was mache ich nach dem Verkauf?

Passende Lösungen müssen immer maßgeschneidert sein und der Mentalität des Unternehmers entsprechen. Familienunternehmer sind häufig durch Mut, Weitblick, Herzblut und Unabhängigkeit geprägt. Dabei handelt es sich um Attribute, die dem Team der MAYLAND AG als unabhängigem Familienunternehmen sehr vertraut sind.

Erfahrung und die richtigen Kontakte

Die MAYLAND AG kooperiert mit vielen Netzwerk-Partnern entlang des Kauf- oder Verkaufsprozesses, die je nach Erfordernis eingebunden werden. Mit einigen hat die Gesellschaft so genannte Preferred Partnerships geschlossen. „Im Finanzierungsbereich arbeiten wir zum Beispiel mit der ebenfalls stark mittelständisch orientierten BayernLB aus München zusammen“, berichtet Just, „auf diese Weise können wir vor allem das Thema Akquisitionsfinanzierung gut abdecken.“



Matthias Just, Vorstand der MAYLAND AG

Individualität, Zuverlässigkeit und Partnerschaft werden bei der MAYLAND AG gelebt. So wie etwa beim kürzlich abgeschlossenen Projekt mit dem Decknamen Maggie. Hierbei haben die Düsseldorfer das Familienunternehmen BelandVision GmbH aus der Fränkischen Schweiz betreut. Hinter dem Spezialisten für Entsorgungssysteme stehen die Gesellschafterfamilien Bahlsen, Belz und Binder. Die MAYLAND AG initiierte den Einstieg der zur französischen SUEZ gehörenden SITA Deutschland GmbH. Durch die Beteiligung des strategischen Partners sicherte die MAYLAND AG den Franken zusätzliche Wettbewerbsvorteile. Außerdem wurden Managementkapazitäten freigesetzt, mit denen man sich dem Wachstum in anderen Geschäftsbereichen widmen kann. „Mit unserem Engagement ist die weitere Entwicklung des stark expandierenden Unternehmens langfristig abgesichert. Beiden Unternehmen eröffnen sich neue Möglichkeiten, um mit zusätzlichen, serviceorientierten Dienstleistungen rund um die Entsorgung von Verpackungen das Angebot für die Kunden deutlich auszubauen“, fasst Matthias Just die erreichten Ziele zusammen. ▲

MAYLAND AG
Rathausufer 23, 40213 Düsseldorf
Tel.: 0211/82 82 824-0
Fax: 0211/82 82 824-44
matthias.just@mayland.de
www.mayland.de

