

Entscheidung & Kontext

Grenzüberschreitende M&A

Wir beraten bei grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen und -verkäufen und koordinieren Finanzanalysen, Finanzierungspartner und lokale Fachberater über verschiedene Märkte hinweg.

Der nächste Eigentümer, das nächste Akquisitionsziel oder der nächste strategische Partner befindet sich in einem anderen Markt.

Wir koordinieren die Transaktion über verschiedene Märkte hinweg und berücksichtigen lokale Berichtspraktiken, Entscheidungswege und fachliche Anforderungen. Vergleichbare Informationen und klare Zuständigkeiten schaffen eine verlässliche Verhandlungsgrundlage.

Überblick

Ein grenzüberschreitender Kauf oder Verkauf kann einem spezialisierten europäischen Unternehmen neue Kunden, Technologien oder Vertriebswege erschließen. Die Chance erfordert eine gemeinsame wirtschaftliche Sprache, auch wenn die Parteien unterschiedlichen Berichtsstandards und Geschäftspraktiken folgen. Die Vorbereitung sollte die nötige lokale Expertise und erforderliche Genehmigungen klären, bevor Verpflichtungen eingegangen oder Vollzugstermine angenommen werden.

Was wir prüfen

Wir prüfen Länder- und Kundenrisiken, Währungsinkongruenzen, die Zuständigkeiten des lokalen Managements sowie die Übertragbarkeit von Verträgen und Betriebserlaubnissen. Bilanzierungsgrundsätze, Arbeitnehmerregelungen, Pensionen und Steuerstrukturen können den Vergleich scheinbar ähnlicher Unternehmen beeinflussen. Investitionskontrolle, Fusionskontrolle und Branchenvorgaben können die Umsetzung bestimmen. Qualifizierte lokale Berater klären die geltenden Regeln, statt eine europäische Transaktion wie einen Vorgang innerhalb nur einer Rechtsordnung zu behandeln.

Ein sinnvoller Ausgangspunkt: Stimmen Sie die anstehende Entscheidung ab, bevor Sie einen Prozess wählen oder Gegenparteien ansprechen.

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Wir koordinieren die kaufmännischen Aufgaben, die Finanzierung und die Fachberatung in einem gemeinsamen grenzüberschreitenden Transaktionsplan. Bergweiss nutzt ein geografisch breit aufgestelltes Partnernetzwerk, um passende Banken, Fonds, Investoren und lokale Fachleute zusammenzubringen. Wir koordinieren Finanzinformationen, Währungsrisiken, Due-Diligence-Verantwortlichkeiten und Genehmigungen in einem gemeinsamen Zeitplan. Klare Entscheidungsverantwortung und die frühzeitige Einbindung geeigneter Expertise helfen, auch bei steigender Transaktionskomplexität zügig voranzukommen.

Was wir erarbeiten

- 01 Eine Markt- und Gegenparteienübersicht, die lokale Eigentumsstrukturen und strategische Passung berücksichtigt.
- 02 Ein Finanzvergleich mit Bilanzierungsunterschieden, Währungsrisiken und dem Standort liquider Mittel.
- 03 Eine mit lokalen Rechts-, Steuer- und Regulierungsberatern abgestimmte Übersicht der Zuständigkeiten und Genehmigungen.
- 04 Ein operativer Übergabeplan für Managementbefugnisse, Berichterstattung, Sprache und Kontinuität der Kundenbeziehungen.

Ihre Vorbereitungscheckliste

Tragen Sie verfügbare Unterlagen zusammen. Kennzeichnen Sie Lücken und benennen Sie für jeden nächsten Schritt einen Verantwortlichen.

- ☐ Listen Sie die für die geplante Transaktion relevanten Märkte, Gegenparteien und Rechtsordnungen auf.
- ☐ Stimmen Sie Finanzinformationen, Währungen und den Standort operativer Liquidität ab.
- ☐ Bestimmen Sie die benötigten lokalen Rechts-, Steuer- und Regulierungskompetenzen und die jeweiligen Koordinatoren.
- ☐ Erfassen Sie Managementbefugnisse, Berichterstattung, Sprache und Anforderungen an die Übergabe von Kundenbeziehungen.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Gilt für eine Übernahme innerhalb Europas ein einheitliches Regelwerk?

Der europäische Rahmen beseitigt nationale Unterschiede nicht. Fusionskontrolle, Investitionskontrolle, Arbeitnehmerregelungen, Steuern und branchenspezifische Genehmigungen können von den beteiligten Parteien, Aktivitäten und Rechtsordnungen abhängen. Ein Transaktionsplan sollte diese Fragen früh erkennen und qualifizierten Beratern zuordnen. Der wirtschaftliche Zeitplan kann dann deren Erkenntnisse berücksichtigen, einschließlich Informationsanforderungen und Bedingungen, die gegebenenfalls vor dem Vollzug erfüllt werden müssen.

Wo können bei einer Transaktion Währungsrisiken entstehen?

Risiken können entstehen, wenn Kaufpreis, Finanzierung und betriebliche Zahlungsströme auf unterschiedliche Währungen lauten oder Vertragsunterzeichnung und Zahlung zeitlich auseinanderliegen. Die Analyse sollte diese Unterschiede erfassen und ihre Folgen für Finanzierung und Rendite prüfen. Jede Absicherungsentscheidung muss gemeinsam mit den zuständigen Spezialisten Vollzugswahrscheinlichkeit und -zeitpunkt, Instrumentenbedingungen und die Treasury-Richtlinien des Unternehmens berücksichtigen.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Umsetzungsrisiken gehen über Wechselkurse hinaus. Eigentümer müssen beurteilen, ob die Gegenpartei finanzieren und vollziehen kann, wie lange Genehmigungen dauern und wie die Führung grenzüberschreitend funktionieren wird. Die wirtschaftliche Risikoverteilung im Kaufvertrag sollte diese Erkenntnisse widerspiegeln; Rechts- und Steuerspezialisten bearbeiten die lokalen Folgen. Kundenvertrauen und wirksame lokale Entscheidungen können für die strategische Begründung entscheidend sein.

Ihre Prioritäten / nächster Schritt

Die Entscheidung in den Fokus rücken.

Beschreiben Sie Ihr Ziel, Ihren Zeitplan und die Fragen, die Sie klären möchten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um ein erstes Gespräch mit Bergweiss zu strukturieren.

[Gespräch beginnen](#)[Diese Leistung entdecken](#)

Allgemeine Vorbereitungshinweise. Umfang und fachliche Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Mandat.