

Entscheidung & Kontext

Strategische Übernahmen

Wir beraten bei Akquisitionen: von der Festlegung geeigneter Zielkriterien und der Prüfung von Chancen bis zur Koordination der Transaktion und ihrer Finanzierung.

Ein Unternehmen möchte eine bestimmte Fähigkeit oder Marktposition erwerben.

Wir übersetzen Ihre Akquisitionsstrategie in klare Kriterien für Zielunternehmen. Vor einer Ansprache prüfen wir Marktzugang, Produktergänzung, Kundenrisiken, Managementkontinuität und Integrationsfähigkeit.

Überblick

Ein gezieltes Akquisitionsprogramm beginnt mit einer strategischen Lücke: einer Fähigkeit, einem Produktsortiment, einem Kundensegment oder einer geografischen Position, die das Unternehmen entwickeln möchte. Bei einem inhabergeführten Unternehmen muss die Gelegenheit auch zum verfügbaren Kapital und zur Fähigkeit des Managements passen, Veränderungen zu bewältigen. Die Akquisitionsthese erläutert, warum ein Kauf dem internen Aufbau oder einer geschäftlichen Partnerschaft vorzuziehen ist.

Was wir prüfen

Wir verbinden die Prüfung von Marktposition und Kundenbeziehungen des Zielunternehmens mit Ergebnisqualität, Working Capital und Investitionsbedarf. Dabei trennen wir den eigenständigen Unternehmenswert von integrationsabhängigen Vorteilen. Produktkompatibilität, Überschneidungen im Vertrieb, technisches Know-how und kulturelle Passung zählen neben finanziellen Kennzahlen. In fragmentierten europäischen Märkten können die lokale Reputation und die weitere Mitwirkung eines verkaufenden Gründers entscheidend für den Werterhalt sein.

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 definieren Akquisitionskriterien, analysieren den Markt, priorisieren Zielunternehmen und koordinieren vertrauliche Ansprachen sowie eine erste Bewertung. Ein Finanzmodell prüft Kaufpreis, Finanzierungsbedarf und mögliche Integrationsvorteile. Mit fortschreitenden Gesprächen unterstützen ein koordinierter Due-Diligence-Plan und eine Liste offener Punkte die Verhandlungen. Ein erster Integrationsplan benennt Zuständigkeiten, kritische Abhängigkeiten und die Funktionen, die vom ersten Tag als Eigentümer an verfügbar sein müssen.

Bergweiss strukturiert Akquisitionsfinanzierungen mit Banken, Private-Debt-Fonds, Private-Equity-Investoren und weiteren Finanzinstituten und greift dabei auf ein internationales Partnernetzwerk zurück. Wir führen Kaufpreis, Refinanzierung, Integrationskosten und operative Liquidität in einem Finanzierungsplan zusammen. Wir erstellen Finanzmodelle sowie Unterlagen für Kreditgeber und Investoren, vergleichen Fremd- und Eigenkapitalangebote und koordinieren Due Diligence und Dokumentation. Der Finanzierungsmix richtet sich nach dem Unternehmen, den Eigentümerzielen und der Transaktionskomplexität; die Kapitalgeber treffen ihre eigenen Finanzierungsentscheidungen.

Was wir erarbeiten

- 01 Ein Akquisitionsprofil mit strategischem Ziel, Kriterien für Zielunternehmen und Gründen, eine Gelegenheit abzulehnen.
- 02 Eine priorisierte Übersicht der Zielunternehmen mit Erläuterung ihrer Passung und der noch benötigten Informationen.
- 03 Ein Bewertungs- und Finanzierungsmodell auf eigenständiger Basis, das bestehende Erträge von Vorteilen des Zusammenschlusses trennt.
- 04 Eine Liste offener Due-Diligence-Themen und ein Integrationsplan mit benannten Zuständigkeiten.

Ihre Vorbereitungscheckliste

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

- ☐ Formulieren Sie Akquisitionsziel, Kriterien für Zielunternehmen und Gründe, eine Gelegenheit abzulehnen.
- ☐ Erstellen Sie eine Liste von Zielunternehmen mit strategischer Passung und Informationslücken für jedes Unternehmen.
- ☐ Erstellen Sie Prognosen auf eigenständiger Basis und weisen Sie erwartete Vorteile des Zusammenschlusses getrennt aus.
- ☐ Benennen Sie Zuständigkeiten für die Due Diligence und die Abläufe, die am ersten Tag funktionieren müssen.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Welcher Anteil einer Synergie sollte sich im Kaufpreis widerspiegeln?

Unterscheiden Sie zunächst belegbare Vorteile von solchen, die neues Verhalten, neue Systeme oder Kundenentscheidungen voraussetzen. Jeder Vorteil braucht eine verantwortliche Person, Umsetzungskosten und eine realistische Annahme zum zeitlichen Hochlauf. Prüfen Sie die Transaktion ohne die unsichereren Vorteile und überlegen Sie anschließend, welchen Wertanteil der Käufer für die Übernahme des Umsetzungsrisikos behalten muss. Eine Synergieprognose ist eine Verhandlungsgrundlage, kein Nachweis dafür, dass sämtliche Vorteile realisiert werden.

Was sollte vor der Vertragsunterzeichnung geplant werden?

Ermitteln Sie, was unmittelbar nach dem Vollzug funktionieren muss: Lohnabrechnung, Zahlungsverkehr, Kundenservice, Berichterstattung und Entscheidungsbefugnisse. Legen Sie fest, wer das erworbene Unternehmen führen wird und welche Beziehungen vom Verkäufer abhängen. Weitergehende Integration kann einem gesonderten Plan folgen; für die Kontinuität entscheidende Abhängigkeiten sollten jedoch bereits verstanden sein. Für Prüfungsergebnisse müssen Verantwortliche und Maßnahmen feststehen, damit offene Fragen nicht in einem allgemeinen Integrationsprojekt untergehen.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Akquisitionsdisziplin bedeutet auch zu wissen, wann man aufhören sollte. Käufer sollten Grenzen für Preis, Verschuldung, Integrationskomplexität und offene Prüfungsthemen festlegen, bevor die Verhandlungen Eigendynamik entwickeln. Umsatzsynergien verdienen besondere Prüfung, wenn sie Kundenzustimmung oder verändertes Vertriebsverhalten voraussetzen. Die Entscheidung sollte auch bei langsamerem Wachstum, verzögerten Einsparungen oder dem Weggang wichtiger Personen tragfähig bleiben.

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.