

## **Kauf eines mittelständischen Unternehmens bzw.-Beteiligung mit Unterstützung von Kontaktwerk GmbH**

### **Szenario 1:**

#### **Zukauf zur strategischen Ergänzung Ihres eigenen Unternehmens**

Sie wollen Ihr Unternehmen durch einen Zukauf oder eine strategische Beteiligung stärken? Hanns-Robert Mayer kann Sie dabei unterstützen. Ein in über 20 Jahren Selbstständigkeit aufgebautes, ausgedehntes Beziehungsnetzwerk zu vielen mittelständischen Unternehmern und Multiplikatoren in der erweiterten Region Stuttgart und Baden-Württemberg hilft dabei.

Aufgrund der Vertrauensbeziehung zu vielen Unternehmensinhabern hört er oft frühzeitig von deren Plänen. Herr Mayer kann sehr gut beurteilen, „wer zusammen passen könnte“. Eine Transaktion ließe sich auf diese Weise zeitnah und mit überschaubaren Honorarkosten realisieren.

#### *Ein Beispiel aus 2015*

Eine im Privatbesitz befindliche Ingenieurgesellschaft mit Sitz in Baden-Württemberg und diversen Standorten in der erweiterten Region Stuttgart, mit insgesamt mehreren Hundert Mitarbeitern, ist in den letzten 15 Jahren organisch gewachsen. Aufgrund guter Zukunftsaussichten und Projekte möchte die Gesellschaft strategisch die Kompetenz an bestimmten Stellen durch Kooperationen und auch durch Zukäufe stärken.

In einem Gespräch Ende Juli wurde dies Herrn Mayer von beiden Geschäftsführern kommuniziert. Im September fanden zwei durch Herrn Mayer vermittelte und begleitete Gespräche mit jeweils einem Inhaber eines Ingenieurbüros statt. Ein Ingenieurbüro, dessen Inhaber Herr Mayer seit mehreren Jahren kennt, passte ideal. Die weiteren Kontakte liefen dann direkt zwischen den Beteiligten.

Ergebnis: Zum Jahresende 2015 werden 50% der Anteile des Ingenieurbüros übernommen, zu Mitte 2016 folgen die restlichen 50%.

In diesem Fall war ein einfaches Erfolgshonorar als Prozentsatz vom Transaktionsvolumen für Herrn Mayer vereinbart. Es sind natürlich auch komplexere Modelle je nach Aufwand denk- und darstellbar.

Darüber hinaus befinden sich im Netzwerk von Kontaktwerk Berater wie Anwälte, Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, die im Verlauf von solchen Transaktionsprozessen nötig sind und die wir empfehlen können.

### **Szenario 2:**

#### **Privatperson möchte unternehmerisch tätig werden: MBI**

Angestellte Geschäftsführer oder obere Führungskräfte aus dem Mittelstand sprechen Herrn Mayer darauf an, dass sie gerne ein Unternehmen erwerben oder sich an einem beteiligen möchten. In einem vertraulichen Gespräch werden die Vor-

stellungen und die wirtschaftlichen Möglichkeiten abgeklärt – und danach das richtige „Objekt“ gesucht.

**Kauf eines Mittelständlers durch Family Office, Beteiligungsgesellschaft, ausländisches Unternehmen, etc.**

Auch hier zeigen sich die Vorteile des Kontaktwerk-Beziehungsnetzwerkes zu vielen mittelständischen Unternehmern und Multiplikatoren in der weiteren Region Stuttgart und in Baden-Württemberg. Wer plant, sein Unternehmen zu verkaufen oder wer investieren möchte – davon erfährt Herr Mayer in der Regel frühzeitig. Und er kann sehr gut beurteilen, wer zu wem passen könnte.

Eine gezielte Suche innerhalb des Netzwerkes brächte daher ein rasches Ergebnis mit überschaubaren Kosten.

Welches Szenario entspricht Ihrem Thema? Lassen Sie uns darüber sprechen, wie wir Sie unterstützen können.



Hanns-Robert Mayer