

Mehr Deal-Sicherheit

Bei M&A-Deals können Finanzierungsberater mit Know-how über Akquisitionsfinanzierung, Factoring, Working Capital, Kreditversicherung und Avalen helfen. Das haben Unternehmen davon. Von Alfons-Maria Gracher

Deutschlands M&A-Markt brummt wieder fast auf Vor-Corona-Niveau. Eine Kombination aus hohen Bewertungen, günstigen Finanzierungsbedingungen und schwungvoller Post-Corona-Konjunktur trägt zu dem Aufschwung mit bei.

Da unsicher ist, wie lange die positive Entwicklung anhalten wird, haben sowohl Käufer als auch Verkäufer ein besonders großes Interesse an Transaktionssicherheit. Eine gewisse Finanzierungssicherheit hilft nämlich dabei, dass beide Parteien schneller handeln können. Zudem wird dadurch das Risiko geringer, dass ein Deal am Ende doch nicht zum Abschluss kommt.

Schnelles Agieren

Hilfreich kann sein, dass sowohl Käufer als auch Verkäufer sich die Hilfe von Finanzierungsexperten hinzuholen, die in verschiedenen Bereichen tätig sind. Das bietet sich oft schon in einer sehr frühen Phase eines M&A-Deals an. Diese können dann auch die Treasury-Abteilung des Käufers unterstützen.

Verkäufer versuchen hingegen den Kreis der Käufer zu erweitern. Beispiel Avale: Finanzinvestoren benötigen in der Regel eine „Stand-alone“-Finanzierungsstruktur für ein



Bei M&A-Deals ist Sicherheit gefragt.

Akquisitionsobjekt; strategische Käufer hingegen integrieren einen möglichen Zukauf leichter in bestehende Verträge. Wer bei einem Carve-Out nicht auf das Käufersegment Private Equity verzichten will, lässt Finanzierungsberater prüfen, inwiefern bestehende Verträge bei einem Change-of-Control übertragen werden können. Notfalls sollte man frühzeitig eine verlässliche Alternative erarbeiten, wenn eine Kündigung bei Kontrollwechsel nicht vermieden werden kann. Der Vorteil: Solch ein Prozess kostet meist weniger.

Im Factoring kann die Strukturierung und Vermittlung für Unternehmen kostenfrei sein, weil der Anbieter anstelle interner Vertriebskosten für die Vermittlung und die Betreuung im laufenden Verfahren zahlt. Zielsetzung sollte es von Be-

ginn an sein, nachhaltige Strukturen zu schaffen.

Mehrere Bereiche abdecken

Je nach M&A-Konstellation sind unterschiedliche Themen wie Factoring, Debt Finance und Kautionsversicherungen relevant. Für Käufer und Verkäufer kann es hilfreich sein, einen Finanzierungsspezialisten hinzuzuholen, der alle diese Bereiche abdeckt. Denn immer wieder kann es bei Transaktionen zu Rückkopplungen zwischen den Finanzierungsbausteinen kommen – es kommt aber letztlich auf das Gesamtkonzept an und darauf, keinen Bereich zu übersehen. Das wird einfacher, wenn es keinen Abstimmungsaufwand durch zu viele unterschiedliche Akteure gibt.

Ein weiteres Auswahlkriterium ist die Verankerung des Beraters im jeweiligen „Finanzierungsmarkt“. Hier zählt Erfahrung: Es ist besser, nicht einfach zehn potentielle Anbieter im Rahmen einer Ausschreibung anzuschreiben, sondern sich gleich auf diejenigen zu fokussieren, die bereits in der Vergangenheit unter Beweis gestellt haben, dass sie vergleichbare Konstellationen bereits umgesetzt haben.

Das sorgt für eine frühzeitige Transaktionssicherheit, und der Käufer riskiert kein böses Erwachen, sollte der Anbieter wider Erwarten in letzter Minute doch zurückziehen. Eine gewisse „Marktmacht“ des Beraters schadet auch nicht: Ein Anbieter wird eher mal zu einem Zugeständnis bereit sein, wenn er dem Berater oder Makler regelmäßig wieder begegnet.



Alfons-Maria Gracher

ist Geschäftsführer bei dem gleichnamigen Maklerhaus in Trier.

gracher@gracher.de