



Management von Mergers & Acquisitions im Mobilitätssektor



Zielgruppe

- Mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum aus den Segmenten
 - Logistkdienstleistung (Spedition, Gütertransport, Warehousing, Kontraktlogistik),
 - Eisenbahnverkehrsunternehmen,
 - SPNV & ÖPNV sowie (Fern-)Bus-Unternehmen,
 - Infrastrukturbetreiber und zugehörige Dienstleister.
- Dienstleister, insbesondere im logistiknahen Umfeld (z.B. Terminals, Hubs).
- Gross- und Einzelhandelsunternehmen mit hohem Logistikkostenanteil.



Ausgangssituation

- M & A-Prozesse weisen eine hohe Komplexität auf und stehen unter Zeitdruck.
- Fehler haben erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen, sei es, dass der Kaufinteressent bei einem interessanten Kaufobjekt nicht zum Zuge kommt, sei es, dass eine Transaktion zu einem überhöhten Preis mit verborgenen Risiken abgewickelt wird.
- Der Kauf von Dienstleistungsunternehmen weist ein besonders hohes Risiko auf, da der Wert vornehmlich aus Kundenbeziehungen resultiert.
- Dabei sind Kundenbeziehungen oftmals nicht durch (langfristige) Kontrakte abgesichert. Dies erhöht das Risiko. Auch eine oftmals vorhandene Abhängigkeit von Grosskunden oder bestimmten Branchen steigert das Risiko.
- Für mittelständische Dienstleister gewinnt das Thema M & A dadurch an Relevanz, dass Probleme der Unternehmensnachfolge Auslöser für M & A sein können. Neben der Aufbereitung entsprechender Verkaufsunterlagen ist zur erfolgreichen Initiierung eines Verkaufsprozesses mitunter vorab eine entsprechende Restrukturierung bzw. leistungswirtschaftliche Sanierung erforderlich.



Zielsetzung

- Steuerung des kompletten M & A-Prozesses von der Identifikation eines geeigneten Objektes bis zum Abschluss (Signing & Closing).
- Schaffen einer Entscheidungsbasis für den Kauf oder Verkauf eines Unternehmens.
- Aufbereitung von Unterlagen für den erfolgreichen Unternehmensverkauf.
- Ggf. Unterstützung bei der Restrukturierung bzw. leistungswirtschaftlichen Sanierung vor Unternehmensverkauf.
- Ggf. Unterstützung bei der Integration des erworbenen Unternehmens z.B. durch
 - Harmonisierung von Rechnungs- und Berichtswesen,
 - Harmonisierung oder Neugestaltung der internen Prozesse,
 - Aufbau der (Führungs-)Organisation und einer neuen Organisationsstruktur.



Lösung

- Controlling und Steuerung des kompletten Kauf- bzw. Verkaufs-Prozesses.
- Plausibilisierung der Business-Planung.
- Durchführung der Unternehmensbewertung für den Käufer oder Verkäufer.
- Unterstützung bei der Financial Due Diligence durch
 - Prüfung und Prognose von Vermögen, Ertrag und Aufwand, Cashflow, Liquidität, Eigenkapital- und Fremdkapitalaufbringung, Finanzierungsstruktur,
 - Aufdecken von finanzwirtschaftlichen Chancen und Risiken (Deal-Breaker).
- Post Merger Integration (PMI): Steuerung des Prozesses der Integration in die Organisation des Käufers.

Management von Mergers & Acquisitions im Mobilitätssektor



Ergebnis / Effekt

- Jederzeitige Transparenz im Prozess.
- Erhöhte Erfolgswahrscheinlichkeit bei Kauf oder Verkauf.
- Fehlentscheidungen und Risiken lassen sich reduzieren oder vermeiden.
- Erfolgreiche Integration des gekauften Unternehmens.



Kontakt



Prof. Dr. Wolfgang Stölzle

Ordinarius
Lehrstuhl für Logistikmanagement
Telefon: +41 71 224 7280
E-Mail: wolfgang.stoelzle@unisg.ch



Prof. Dr. Erik Hofmann

Vize-Direktor
Lehrstuhl für Logistikmanagement
Telefon: +41 71 224 7295
E-Mail: erik.hofmann@unisg.ch



Dr. Christian Schneider

Senior Advisor
Lehrstuhl für Logistikmanagement
Telefon: +49 177 522 90 94
E-Mail: christian.schneider2@unisg.ch



Veröffentlichungen (Auswahl)

- Bachmann, H.; Hofmann, E.; Stölzle, W.: Post Merger Integration in der Logistik – Zusammenschlüsse von Dienstleistern erfolgreich gestalten. Hamburg 2008 (DVV Media Group).
- Hofmann, E.; Nothardt, F.: Logistics Due Diligence: Analyse-Bewertung-Anlässe-Checklisten. Heidelberg 2009 (Springer Verlag).
- Schneider, C.: Plausibilisierung der Planung. Besonderheiten bei der Bewertung von Logistikdienstleistern. In: FINANCE – Das Finanzmagazin für Unternehmer. Heft 2015, S. 40.
- Schneider, C.: Erste Übung: Gründlichkeit – Übernahmen in der Transport- und Logistikbranche sind im Vorfeld schwer zu kalkulieren. FINANCE – Das Finanzmagazin für Unternehmer. Heft 12/2005, 01/2006, S. 34-35.
- Schneider, C.; Böhmert, S.: Unternehmensbewertung und Kaufpreisfinanzierung bei Logistikdienstleistern. In: Schneider, C. (Hrsg.): Controlling für Logistikdienstleister – Konzepte, Instrumente, Anwendungsbeispiele, Trends 2. Auflage. Hamburg 2013, S. 340-361.