

M & A Strategie GmbH

Die Stunde der Könner

Die Zeit vollmundiger Versprechungen ist vorbei. In einer Situation, in der sich das Gros der Finanzmarktakteure noch den Rücken reibt, weil die Landung auf dem Boden der Tatsachen ziemlich hart war, kehren Plausibilität und Kompetenz in den Kauf und Verkauf von Unternehmen zurück. Davon profitieren auch die Profis der M & A Strategie GmbH.

Endlich bekomme Expertise und Erfahrung wieder Gewicht, sagt *Mergers & Acquisitions*-Fachmann Dirk Otto. Er ist Partner der M & A Strategie GmbH mit Hauptsitz im baden-württembergischen Ulm. Sein Büro hat er im edlen Duisburger Stadtteil Huckingen direkt an der Stadtgrenze zu Düsseldorf. Von hier aus betreut Otto Unternehmen und Investoren in aller Welt und fungiert als Ansprechpartner für Klienten aus NRW. „Gerade wenn Mittelständler über den Verkauf ihres Lebenswerks nachdenken, brauchen sie schon beim ersten Kontakt einen vertrauenswürdigen Partner, der schnell abschätzen kann, wie ein solcher Prozess aufgebaut werden muss, um zum Erfolg zu führen“, sagt der Maschinenbau-Vertriebsingenieur, der einen Abschluss als St.Gallen Master of Executive Management hat.

Stark durch Fokussierung

Bei ihren Mandaten konzentrieren sich die acht Partner der M & A Strategie auf Mittelständler und Konzerngesellschaften mit Umsätzen zwischen circa 5 und 120 Millionen Euro. „Gerade in dieser Größenordnung sind Unternehmenstransaktionen für die verantwortlichen Führungskräfte alles andere als Alltag. Hier kommen wir projektbezogen zum Einsatz und bilden nach Bedarf mit Inhabern, Management und Steuerberatern ein Team. Weitere Spezialisten aus unserem Netzwerk können je nach Erfordernis eingebunden werden“, beschreibt Dirk Otto. Neben den harten Faktoren, wie einem realistischen Preis und anderen Rahmenbedingungen, seien auch immer weiche Faktoren, wie persönliche Akzeptanz und Wertschätzung zwischen den Parteien, für das Gelingen eines Geschäfts entscheidend. Außerdem gelte es, bereits in der Vorbereitung klare Ziele zu definieren. „Hier können sich unsere Klienten auf unsere ehrliche Einschätzung verlassen“, versichert der Fachmann, der seine Praxiserfahrung in internationalen Unternehmen gesammelt hat. Zum Tätigkeitsspektrum der Partnerschaft gehören Nachfolgeregelungen, Fusionen, Wachstumsfinanzierung über Beteiligungsmo-

delle, Spartenverkäufe, Firmenübernahmen und *Management-Buy-outs*. Die Erfolgsquote von 98 Prozent beweist, dass die 2001 gegründete Beratungsfirma die für ihr Spezialgebiet unabdingbaren Marktkenntnisse hat und zudem diskrete Zugangsmöglichkeiten zu Banken und Investoren besitzt. Besondere Branchenkenntnisse können sie in den Bereichen Maschinenbau, Automotive, Medizintechnik, Pharma, Elektronik, Metallverarbeitung und erneuerbare Energien vorweisen. Zusätzlich hat man eine Reihe von erfolgreichen Unternehmenstransaktionen im Dienstleistungssektor initiiert. Die M & A Strategie GmbH unterhält Büros und Partnerschaften in Ulm, Neu-Ulm, Augsburg, Berlin, Duisburg, München, Köln, Osnabrück, im niederländischen Breda, in Breslau, Madrid, Paris, Prag und im schweizerischen Zug.

Partnerschaft als Finanzierungsmittel

Aktuell finden sich auf dem Onlineportal der Gesellschaft mehr als 50 eigene Kauf- und 20

Verkaufsangebote für Unternehmen. „Auf diesem Portal können wir etwa ein Drittel unserer Klienten abbilden. Viele Transaktionen müssen allerdings so diskret vorbereitet werden, dass wir sie keinesfalls öffentlich machen können“, erklärt Dirk Otto. Aktuell werden er und seine Kollegen verstärkt von Unternehmen angesprochen, deren Mezzanine-Finanzierungen auslaufen. Die Beteiligung geeigneter Partner werde für viele die einzige Chance sein, eine begonnene Expansionsstrategie fortzusetzen. Hier kann die M & A Strategie GmbH wertvolle Kontakte knüpfen und den Mittelstand zielführend beraten. Die Erfolgsaussichten bei solchen Transaktionen seien gut, weil gerade Familienunternehmer einen passenden Partner schon immer einem abstrakten Finanzierungsinstrument vorgezogen hätten. ▲

M & A Strategie GmbH

Heinz-Trökes-Straße 40, 47259 Duisburg
Tel.: 0203/935 66 43, otto@ma-strategie.de
www.ma-strategie.de

