



CONALLIANCE – M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY

Die Bedeutung der Due Diligence bei M&A-Transaktionen

Rezitiert aus "M&A Outlook" am 18. November 2014 in The Times

Zur Due Diligence gehört die Erfassung aller Informationen, die der Käufer benötigt, ehe er den Deal abschließt. Dies umfasst Finanzinformationen und Hochrechnungen der Zielgesellschaft sowie Einzelheiten zu Cashflow, Kosten und Verträgen. Dieser Prozess gilt als entscheidender Faktor für den Erfolg der Transaktion. Eine in 2013 veröffentlichte Studie zeigte, dass Transaktionen mit längeren Due-Diligence-Phasen, Shareholdern langfristig höhere Renditen für das kaufende Unternehmen erzielen.

Dieser arbeitsintensive Prozess kann oftmals 60 Tage oder sogar länger dauern. Laut einer weiteren Untersuchung bezeichnen 38 Prozent der befragten M&A-Experten die Due Diligence als den langwierigsten Teil einer Transaktion. Vom Standpunkt des Verkäufers ist die Due Diligence nicht nur eine Frage der Bereitstellung der relevanten Informationen. Wenn jemand zehn oder fünfzehn Jahre lang eine Firma aufgebaut hat, dann kann der Verkauf ein hochemotionaler Prozess sein.

Während des Verkaufs - sowohl auf Käufer als auch auf Verkäuferseite - fließt sehr viel Arbeit in den Aufbau einer guten Geschäftsbeziehung. Denn beide Parteien müssen nach erfolgreichem Abschluss des Deals zusammenarbeiten. Genau da liegt die Herausforderung, denn im Zuge

der Due Diligence, kann die Harmonie unter erheblichen Druck geraten.

„Abgesehen von finanziellen Aspekten wird die Kaufentscheidung dadurch beeinflusst, ob die Chemie zwischen den Parteien stimmt, die Unternehmenskultur kompatibel ist und eine gute gemeinsame Zukunftsvision besteht“, fügt ein befragter M&A Experte hinzu. „Der Termindruck der Due Diligence ist häufig ganz erheblich und die Prüfung wird von Personen durchgeführt, die am Aufbau des Verhältnisses bei den Verhandlungen nicht unbedingt mitgewirkt haben. Plötzlich findet ein unpersönlicher und rückblickender TÜV-Test des Unternehmens statt, was sich unter Umständen nachteilig auf das Geschäftsverhältnis auswirkt, sofern dieser Prozess nicht sensibel gehandhabt wird.“

Ob man es will oder nicht, die Due-Diligence-Phase gibt Käufern die Möglichkeit unter die Haube der Zielgesellschaft zu schauen, um etwaige Zweifel zu überprüfen. Potenzielle Dealbreaker sind beispielsweise Löcher in der Pensionskasse, schlechte Kundenbeziehungen oder wichtige Verträge, die auslaufen.

Vom Standpunkt des Käufers betrachtet, ist die Due Diligence zudem eine Chance, den strategischen Nutzen der Transaktion zu validieren. Ein wesentliches Ziel für den Käufer ist die Überprüfung der

Investment-Hypothese. Die Due Diligence untermauert unter Umständen eine Makro-Story, wie das geplante Wachstum in Osteuropa oder einen Branchentrend, wie neue Technologien des Geschäftszweigs. Eine andere Option ist die Stützung eines Turnaround-Vorhabens, wenn der Käufer der Auffassung ist, dass die Zielgesellschaft eine falsch gemanagte Organisation oder ein wenig favorisierter Bereich eines großen Konzerns ist, von dem er überzeugt ist, ihn besser entwickeln zu können. Stimmen die Zahlen? Stimmen die Margen? Welche Verbindlichkeiten übernehmen wir?

Die M&A-Due-Diligence setzt sich aus zahlreichen unterschiedlichen Elementen zusammen und sollte sowohl die Vergangenheit als auch die Zukunft berücksichtigen. Die gründliche Prüfung der Vergangenheit

befasst sich mit der zurückliegenden Performance der Zielgesellschaft. Die Zukunft ist dagegen eine strategische Übung, die sich auf die künftigen Aussichten des Unternehmens und das Wertversprechen der Transaktion konzentriert.

Der im "M&A Outlook" am 18. November 2014 von Raconteur Media in The Times veröffentlichte Originalartikel wurde von Drooms, dem Anbieter für virtuelle Datenräume für M&A Transaktionen und Due Diligence Prüfungen, aufgegriffen und von Conalliance mit leichten Änderungen rezitiert..

Conalliance ist die führende Beratungsgesellschaft bei Unternehmenskäufen und -verkäufen (M&A) im Gesundheitswesen.

Einen Schwerpunkt bildet die Durchführung von Due Diligence Prüfungen.

Conalliance berät ausschließlich Unternehmen des Gesundheitswesens wie zum Beispiel aus den Sektoren:

- Medizintechnik und Medizinprodukte,
- Krankenhäuser, Kliniken, Reha- und Pflegeeinrichtungen, Homecare
- Pharmazie, Biotechnologie, Arzneimittel,
- Diagnostikunternehmen und medizinische Laboratorien,

Unsere Kernkompetenzen liegen im Investmentbanking und Corporate Advisory, gepaart mit detailliertem Fachwissen im Medizin-, Pharma- und Krankenhauswesen und einem intensiven branchenspezifischen Netzwerk auf deren Grundlage wir maßgeschneiderte Lösungen erarbeiten.

CONALLIANCE

Hober | Sachsenhauser & Cie.

Postanschrift | Postfach 860401 | 80751 München

Highlight Towers | Mies-van-der-Rohe-Str. 4 | 80807 München

www.CONALLIANCE.com

Tel.: +49 (89) 8095363- 0