

Ausgabe 3/2022, Themenschwerpunkt:

„Unternehmensverkauf/M&A“



Foto: © alphaSPIRIT - stock.adobe.com

Gedruckt + E-Magazin + Web

Digitale Version: erweitert um multimediale Inhalte und Funktionen – ideal zum mobilen Lesen!



Unternehmens- verkauf



- Hohe Verbreitung über das (E-)Magazin und Online-Portal unternehmeredition.de:
 - IVW Q2/2022: 7.784 verbreitete Auflage
 - Über 6.000 Abrufe pro Jahr
 - Rund 20.000 Page Impressions monatlich
- Ansprache von Top-Entscheidern

Erscheinungstermin:
Druckunterlagenschluss:
Redaktionsschluss:

16. September 2022
5. September 2022
1. September 2022

Hintergrund

Das **Lebenswerk in neue Hände** zu geben, ist für Unternehmer keine leichte Aufgabe. Für insgesamt rund 190.000 Unternehmen steht nach Schätzungen des IfM Bonn in den kommenden fünf Jahren eine solche Entscheidung an, weil die Eigentümer aufgrund von Alter, Krankheit oder Tod aus der Geschäftsführung ausscheiden. Immer seltener gelingt es jedoch, den Unternehmensnachfolger mit einem Familienmitglied zu besetzen. Stattdessen müssen sich Firmeninhaber verstärkt mit dem **Unternehmensverkauf** beschäftigen.

Waren die Rahmenbedingungen für einen Unternehmensverkauf im vergangenen Jahr – nicht zuletzt durch Nachholeffekte aus dem Coronajahr und eine allgemeine Konjunkturerholung – günstig, sind diese aktuell angesichts des Ukrainekriegs, Inflation, hoher Energiepreise und Lieferengpässe unsicher. Umso mehr kommt es für Unternehmen jetzt darauf an, sich genau zu überlegen, welche **Strategie beim Verkauf** angewendet werden soll, wohin man das Unternehmen führen will und welche Partner man sich ins Boot holt.

Wachsende Finanzierungsmöglichkeiten für Übernahmen

Wer sich im Mittelstand für Wachstumspläne aus eigener Kraft entscheidet, für den werden „Mergers & Acquisitions“ (M&A) immer mehr zur **strategischen Komponente**. Trotz der zunehmenden Unsicherheiten spricht im aktuellen Marktumfeld einiges dafür. Finanzierungsmöglichkeiten für Übernahmen **wachsen in Vielfalt, Volumen und Verfügbarkeit**: Kreditfonds werden zu echten Alternativen, Private Equity-Investoren bieten über Minderheitsbeteiligungen Eigenkapital und Partnerschaft, neue Investorengruppen wie Family Offices bringen sich in Stellung.

Trotz eines wiederbelebten Trends zum staatlichen Protektionismus bieten sich auf globaler Ebene **vielfältige**

Chancen zur Bildung von Partnernetzwerken und für internationale Kooperationen. Durch die Erfahrungen in der Coronapandemie sind zudem virtuelle M&A-Prozesse etabliert, die grenzüberschreitende aber auch nationale Transaktionen **vereinfachen und beschleunigen** können. Die Bedeutung von ESG-Kriterien im Verkaufsprozess nimmt weiter zu. Investoren verlangen verstärkt, dass Unternehmen **ESG-Standards** einhalten. Durch strategische Akquisitionen kann das eigene ESG-Rating gezielt verbessert werden. Ausgabe 3/2022 der Unternehmeredition zeigt über Artikel, Interviews und Fallbeispiele auf, worauf bei Unternehmenskauf und -verkauf zu achten ist und wo die wesentlichen Stellschrauben, aber auch die Fallstricke liegen.

Die Themen (Auswahl):

- M&A-Markt schwächt sich nach Rekordjahr 2021 ab: Ein Blick auf die Trends
- Vereinfachen und beschleunigen virtuelle M&A-Prozesse das Transaktionsgeschehen?
- Sind die gefüllten Geldbeutel bei Private Equity-Investoren weiter „der“ Treiber für Transaktionen?
- Wer ist der „richtige“ Käufer? Strategie, klassischer Finanzinvestor oder neuer Käufertypus aus dem Mittelstand (Family Office, Mittelstandsholding u.a.)?
- Was ist mein Unternehmen wert?
- Zunehmende Bedeutung von ESG-Kriterien bei Verkaufsprozessen
- Das eigene Management als Käufer: Wann ist der Management-Buy-Out die beste Lösung?
- Distressed M&A: Kommt die Welle jetzt?
- Cross-Border M&A– Internationalisierungsstrategie und Markteintritt durch Zukäufe
- Nach dem Verkauf ist vor dem Investment: Die richtige Allokation von Unternehmervermögen

Realisierung/Vermarktung

A. Partnerschaft (Preis 4.000 EUR; 20% Rabatt bei Buchung für 2 Jahre):

- Redaktioneller Beitrag (Vorab-Veröffentlichung auf www.unternehmeredition.de plus LinkedIn-Post)
- Online-Veröffentlichungs- und Verbreitungsrechte
- Listing als Experte für Unternehmensverkauf/M&A mit 1/2 Seite Steckbrief und Online-Profil für 12 Monate
- Zugehörigkeit zum Unternehmeredition *Netzwerk*

B. Anzeigen: z.B. 1/1 Seite: 3.500 EUR; 1/2 Seite: 2.400 EUR



Ansprechpartner

Kundenbetreuung: Nina Sterr, sterr@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-30, mobil: +49 (0) 177-422 52 04

Redaktion: Eva Rathgeber, rathgeber@goingpublic.de, Tel.: +49 (0) 89-2000 339-31, mobil: +49 (0) 159-0456 5259

Gesamtleitung: Markus Rieger, rieger@goingpublic.de, Tel. +49 (0) 89-2000 339-44, mobil: +49 (0) 177-306 70 12