

Commercial Due Diligence

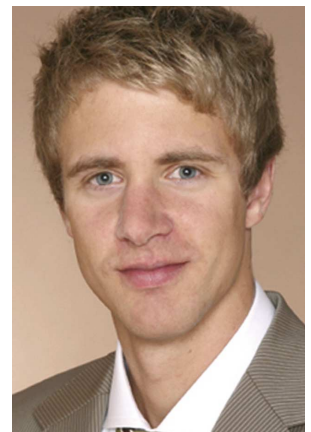
Anforderungen und Nutzen bei Mezzanine-Finanzierungen

Von Dr. Rainer Mayer und Phillip Reinartz, Maconda GmbH

Viele Unternehmen haben momentan erhebliche Probleme, bestehende Kredite zu verlängern oder gar auszuweiten. Mezzanine ist hier eine interessante Alternative oder auch Ergänzung zur klassischen Bankfinanzierung. Für das kapitalsuchende Unternehmen oftmals neu: Der Mezzanine-Geber erwartet üblicherweise eine umfassendere Analyse des eigenen Geschäfts als die Hausbank – eine Due Diligence. Die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Berater für die Commercial Due Diligence ist für die allermeisten Unternehmen absolutes Neuland: Plötzlich muss man sich über sein ureigenstes Geschäft, seine Strategie und Prozesse äußern, wonach nie jemand Externes im Detail gefragt hat. Auch wenn man gerne auf eine Commercial Due Diligence verzichten würde: Ihre Vorteile sind essenziell – was zumindest im Nachhinein meist auch vom „betroffenen“ Unternehmer bestätigt wird.



Dr. Rainer Mayer



Phillip Reinartz

Commercial Due Diligence – der Blick in die Zukunft

Doch was ist eine Commercial Due Diligence eigentlich? Im Kern ist es die Analyse und Bewertung verschiedener Aspekte des Unternehmens und seines Umfelds mit klarem Fokus auf die Zukunft: von relevanten Märkten über die Performance des Unternehmens bis hin zu einem Profil der Stärken und Schwächen (siehe Abb. 1). In Summe geht es darum, das Geschäftsmodell des Unternehmens kritisch zu überprüfen und zu belegen, dass es wirklich nachhaltig profitabel ist. Das höhere Risiko von Mezzanine-Kapital für den Kapitalgeber im Vergleich zu einer klassischen Bankfinanzierung (Stichwort: Nachrangigkeit) erklärt den größeren Analyse-Aufwand im Vorfeld.

Viele Daten, wenig Zeit

Eine Commercial Due Diligence ist weitaus mehr als nur das reine Zusammenstellen von Daten. In kurzer Zeit –

ZU DEN PERSONEN: DR. RAINER MAYER UND
PHILLIP REINARTZ

Dr. Rainer Mayer (r.mayer@maconda.de) ist Geschäftsführer, Phillip Reinartz (p.reinartz@maconda.de) ist Associate der auf Commercial Due Diligence, Unternehmens-Transaktionen und Restrukturierung spezialisierten Beratungsfirma Maconda GmbH. www.maconda.de

in der Regel bleiben keine vier Wochen – muss sich der Berater in ein ihm bislang unbekanntes Unternehmen und dessen Umfeld einarbeiten. In einem zusammenfassenden Bericht wird plausibel dargestellt, ob und warum sich das analysierte Unternehmen „in die richtige Richtung bewegt“. Ein solcher Bericht muss somit den hohen Standards entsprechen, die bei Eigenkapital- und eigenkapitalähnlichen Finanzierungen üblich sind, also auch kritischen Nachfragen standhalten. Erfahrene Commercial Due Diligence-Berater kennen die Erwartungen genau und vereinfachen damit den Prozess der Unternehmensanalyse signifikant.

Vereinfachte Kapitalbeschaffung

Zeigt sich ein Unternehmen offen dafür, einen erfahrenen Berater für eine Commercial Due Diligence einzubinden, erleichtert dies den Zugang zu frischem Kapital immens. Wenn nicht schon der Mezzanine-Geber von sich aus einen Berater verlangt. Viele weitere Vorteile einer Commercial Due Diligence erschließen sich allerdings erst im Nachhinein: So bekommt der Unternehmer für die Dauer der Due Diligence einen erfahrenen, kritischen Sparringspartner mit gänzlich neuen Blickwinkeln. Es kann sich so bei erkannten Schwachstellen, die beim Kapitalgeber zu Klärungsbedarf führen, entsprechend vorbereiten. Außerdem erzeugt das Einbeziehen eines objektiven „Gutachters“ und die stetige

ABB. 1: ANALYSEFELDER EINER COMMERCIAL DUE DILIGENCE



Quelle: Maconda

Kommunikation mit dem Kapitalgeber im Zuge des Prozesses Vertrauen – die Grundvoraussetzung einer langjährigen Partnerschaft. Zu guter Letzt schafft die professionelle Analyse eine hohe Transparenz. Im günstigen Falle kann dies dazu führen, dass sich die Mezzanine-Konditionen verbessern. Auch kann der Bericht, nach Freigabe durch den Berater, bei der Hausbank verwendet werden. Eine positive Einschätzung kann so zu einer günstigeren Risikoklasse und damit auch einer günstigeren Fremdfinanzierung führen, beides mit spürbarer Entlastung der Kosten.

Fazit:

Ausreichendes Kapital ist unentbehrlich für Bestand und Wachstum eines Unternehmens. Eine Commercial Due Diligence erleichtert den Zugang zu frischem Kapital. Um alle Vorteile voll auszuschöpfen, sollten sich Unternehmer bei der Suche nach dem „Berater ihres Vertrauens“ Referenzen von Mezzanine-Gebnern und Banken einholen. Der Berater sollte dabei umfassende Erfahrung in der differenzierten Analyse von Unternehmen und Märkten haben und sich auch vor klaren Worten nicht scheuen.