



TRANSACTION ADVISORY / M&A



PSP Transaction Advisory

Als interdisziplinär aufgestellte Gesellschaft aus Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern beraten wir seit vielen Jahren bei Transaktions- bzw. M&A-Projekten und übernehmen dabei als Experten unter anderem folgende Aufgaben im Interesse unserer Auftraggeber sowohl aus Käufer- als auch aus Verkäuferperspektive:

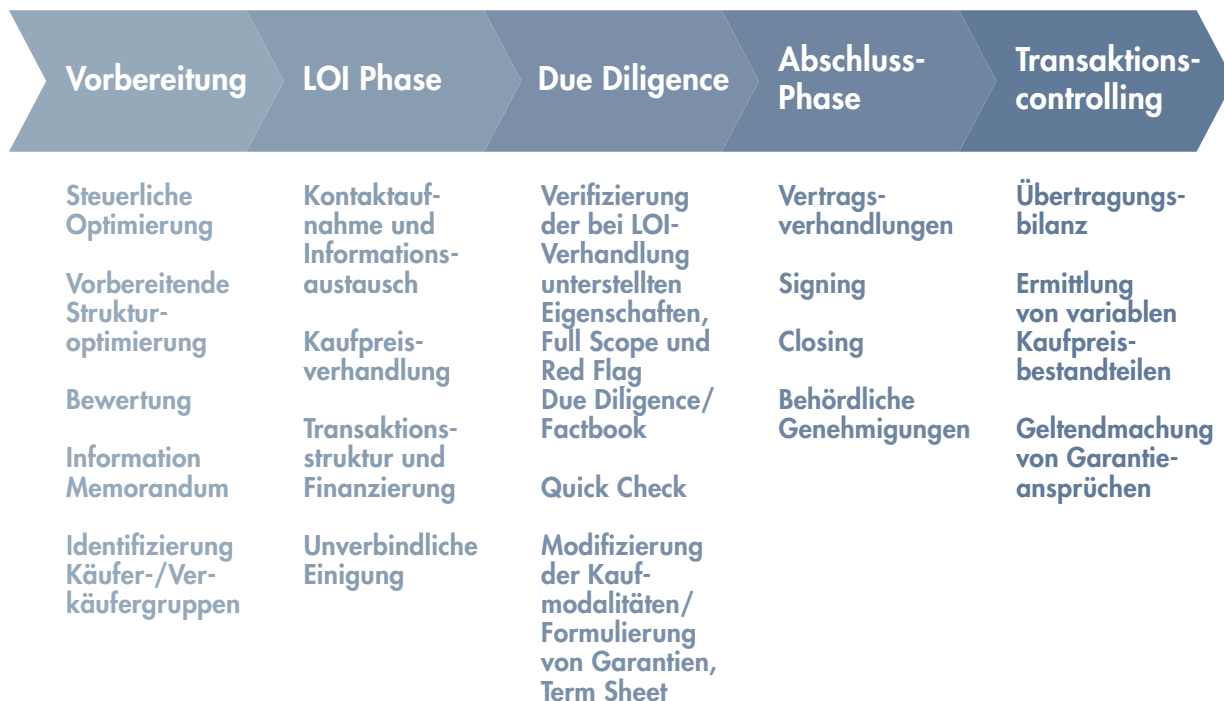
- Projektsteuerung und Begleitung
- Kaufpreisthemen / Bewertung
- Financial-, Tax-, Legal- Due Diligence
- Transaktionsstrukturierung
- Vertragsverhandlungen
- Post-Closing Sachverhalte / Transaktionscontrolling

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen bei Transaktionen kennen wir die Herausforderungen auf beiden Seiten der Transaktion und sind vertraut mit den üblichen Vorgehensweisen, Bewertungsmethoden und Verhandlungsstrategien, die jeweils darauf abzielen, den maximalen Mehrwert für unsere Mandanten zu generieren und Risiken zu minimieren.

Dabei beraten wir in **sämtlichen Phasen des Transaktionsprozesses** und passen unsere Leistung den Bedürfnissen unserer Kunden an. Wir bieten dadurch maßgeschneiderte Lösungen, die auch während eines Projektes modifiziert werden können – vom Quick-Check bis zur ausführlichen Vendor Due Diligence mit detaillierter Verhandlung und Kaufvertragsberatung.

Fünf Gründe, die für PSP sprechen

- Interdisziplinäres Expertenteam
- Langjährige Mittelstandserfahrung
- Maßgeschneiderte Ansätze
- Lösungsfokussierte Sparringspartner
- Flexible Pricing Modelle



Sofern gewünscht unterstützen unsere Experten auch unsere Mandanten auch bei der Durchführung des gesamten Transaktionsprozesses. Dabei wirken auf **Transaktionen spezialisierte Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater** in dem jeweiligen Projekt mit. Unser Team kümmert sich aktiv um eine professionelle Projektumsetzung. Durch unsere Erfahrung und Expertise können wir erheblich zu Ihrem Projekterfolg beitragen.

Darüber hinaus verfügen wir über vielfältige Erfahrung in der Beratung von **Unternehmenskäufen im Ausland**. Wir unterstützen mit unseren Transaktionskenntnissen sowohl deutsche als auch internationale Entscheidungsträger. Unter unserer Projektleitung organisieren und überwachen wir dabei gleichzeitig die notwendigen ausländischen Berater.

Wen wir beraten

Zu unseren Mandaten gehören Familienunternehmen in Nachfolgesituationen, Beteiligungsgesellschaften (Private Equity, Family Offices etc.) sowie strategische Käufer und Verkäufer.

Wir beraten sowohl mittelständische Unternehmer-Verkäufer im Zusammenhang mit Nachfolgeberatung als auch strategische Käufer und Verkäufer sowie Beteiligungsgesellschaften (wie Private Equity und Family Offices).

Verkäufer im Zusammenhang mit Nachfolgeberatung sind häufig Familienunternehmen. In solchen Fällen ist eine Transaktion meist ein Sonderthema, das meist nur einmal im Leben eines Unternehmers, nämlich bei der Veräußerung des Familienunternehmens vorkommt. Es ist deshalb für den Unternehmer erfahrungsgemäß ein einmaliges und neuartiges Thema. Wichtig ist deshalb eine angemessen intensive Begleitung des Gesamtprozesses. Eine wesentliche Rolle spielt gleichzeitig auch die Einbettung der Transaktionsgestaltung in die steuerliche Nachfolge- und Zukunftsplanung.

Die **typisch mittelständischen „soft factors“** spielen ebenfalls eine große Rolle, etwa die Wahl des „richtigen“ Käufers, die voraussichtliche Zukunft des verkauften Unternehmens, die Rolle des bisherigen Unternehmers in einem bestimmten Zeitraum nach dem Verkauf, die Kommunikation innerhalb der Gesellschafter-, Belegschafts- und Familienstruktur.





Für **Beteiligungsunternehmen / Private Equity** sind Transaktionsprozesse laufendes Geschäft. Insofern steht hier meist die Schnelligkeit, Sparring und Unterstützung in der Due Diligence, die Beachtung von Marktstandards sowie von Banken akzeptierte Berichterstattung im Vordergrund.

Strategische Verkäufer, die oft nur einen Teil ihres Unternehmens verkaufen wollen, unterstützen wir insbesondere auch bei der Pro-forma-Darstellung des auszulagernden Betriebs. Wichtig ist in diesen Fällen eine für einen Käufer inhaltlich überzeugende Zukunfts-Darstellung des vor Verkauf gruppenintern stark verzahnten Unternehmens (Carve-Out).

Bei **strategischen Käufern** geht es häufig um den Zukauf von Ressourcen, Marktanteilen, technisches Know-how oder die Erzielung von Skaleneffekten, mit anderen Worten um eine klassische „make or buy“-Entscheidung. Hier steht der Synergieeffekt bzw. der strategische „Fit“ im Vordergrund und damit spezifische Fragen im Rahmen der **Due Diligence**. Aber auch der Kauf eines insolventen (Teil-) Unternehmens von einem Insolvenzverwalter mit seinen (insolvenzrechtlichen und bewertungsmäßigen) Besonderheiten kommt hier immer wieder vor.

Wie in allen Lebenssituationen kann es auch bei Transaktionsprozessen zu Streit kommen, insbesondere zu Garantiestreitigkeiten nach dem Unternehmensübergang („post-closing disputes“). Diese Fälle können sämtliche Transaktionsbeteiligte betreffen. Häufig sind dabei Closing-Bilanzen, Bilanzgarantien oder Steuergarantien Gegenstand der Auseinandersetzung.

Was uns unterscheidet

DER
MEHR
WERT

Transaktionsanwälte, Finanz- und Steuerspezialisten unter einem Dach:

Aufgrund der Komplexität von Transaktionsprojekten kann das Vorhaben nur durch Einbindung mehrerer verschiedener Qualifikationen bewältigt werden. Transaktionsprojekte sind somit auf interdisziplinär zusammenarbeitende Teams angewiesen. PSP als interdisziplinär aufgestellte Beratungsgesellschaft hat hierfür bereits intern die idealen Voraussetzungen. Wir bieten Ihnen die Beratung aus einem Guss. Wenn Sie uns aber nur für ausgewählte Bausteine im Rahmen eines Transaktionsprozesses einbinden möchten, dann arbeiten wir an diesen Themen und integrieren uns in das Gesamtteam.

Langjährige Transaktionserfahrung: In unserer 40-jährigen erfolgreichen Unternehmenshistorie haben wir eine große Vielfalt möglicher Transaktionskonstellationen – verschiedene Kulturen und Mentalitäten, unterschiedliche Perspektiven und vielfältige Spezialsituationen kennengelernt. Wir haben mit Käufern oder Verkäufern aus vielen Ecken der Welt verhandelt. Fragen Sie uns nach Referenzen.

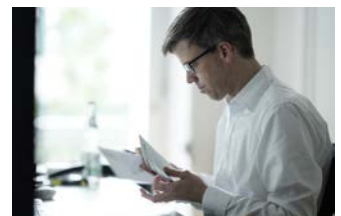
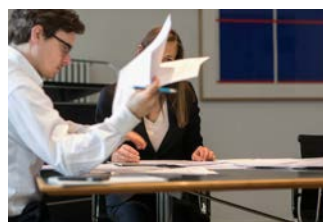
Qualität durch Teamarbeit: Unsere Stärke liegt in unserem Fachwissen gepaart mit der Erfahrung und dem Wissen, wie eine gut funktionierende interdisziplinäre Teamarbeit ausgestaltet werden muss. Ob intern oder extern in ein Team eingebunden, wir kennen die Schnittstellen und kümmern uns um respektvolle und zielorientierte Team-Kommunikation mit allen notwendigen Beratern der unterschiedlichen Qualifikationen. Sie können PSP getrost die Teamleitung überlassen.

Kompetenz für den Mittelstand: Als mittelgroßes unabhängiges Beratungsunternehmen sind wir selbst mittelständische Unternehmer und der ideale Partner für Aufträge, die sich im mittelständischen Umfeld bewegen. Wir legen Wert darauf, fachliche Kompetenz mit emotionaler als auch mit praktischer Intelligenz zu kombinieren. Diese Stärke zählt insbesondere dort, wo eine internationale Beratermarke oder eine hohe Kopfstärke des Teams nicht zwingende Voraussetzungen sind. Bei uns arbeitet ein maßgeschneidertes und überschaubares Team erfahrener Berater für Sie.



Wir versprechen Engagement: Wir verstehen M&A nicht als lineares Ausführen eines Auftrags, sondern als Mitmachen bei einem Projekt, das schon aufgrund der hohen Investitionssummen eine enorme Bedeutung für unsere Mandanten hat. Wir kümmern uns daher stets mit vollem Einsatz um die Erreichung der Ziele und kämpfen an der Seite unserer Mandanten um Verhandlungserfolge. Gleichzeitig schauen wir auch gerne über den Tellerrand hinaus, um erfolgserhöhende Aspekte einzubringen. Oft können wir dabei den wirtschaftlichen Wert des M&A-Vorhabens für den Mandanten erhöhen, sei es durch einen effizienten Kauf-/Verkaufs-/Verhandlungsprozess, durch Einbringung unseres Know-hows im Bereich Unternehmensbewertung bei der parteiengerechten Maximierung/Minimierung des Unternehmenskaufpreises, durch die Ermittlung steuerlicher Vorteile, durch die Minimierung von rechtlichen oder wirtschaftlichen Risiken, oder auch durch das Abraten von einer wirtschaftlich nachteiligen Transaktion.

Wir lieben effiziente Prozesse: Wir schneiden die Vorgehensweisen auf die Gegebenheiten zu und konzentrieren uns auf das Notwendige. PSP-Berater agieren in relativ kleinen erfahrenen Teams. Als interdisziplinäre Kanzlei bieten wir auch den Vorteil des One-Stop-Shops (gleichzeitiges Übernehmen der verschiedenen Qualifikationen), und ermöglichen dadurch eine höchst effiziente Abwicklung von kleineren oder mittelgroßen Transaktionen.



Die PSP Experten



Johannes Bachl

Wirtschaftsprüfer

Schwerpunkte: Financial Due Diligence; Financial Modelling; Bewertung; Kaufpreisverhandlung; Finanzbezogene vertragliche Umsetzung; Datenraumorganisation



Dr. Henning Blaufuß

Rechtsanwalt

Schwerpunkte: Transaktions-Vertragsrecht; Umwandlungsrecht; Nachfolgesituationen



Ina Bestler

Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin

Schwerpunkte: Financial Due Diligence; Kaufpreisverhandlung; Bewertung; Finanzbezogene vertragliche Umsetzung; Purchase Price Allocation; Post-Closing Financial and Tax Integration; Exit Support



Max Boettcher, LL.M.

Rechtsanwalt

Schwerpunkte: Immobilienrecht; Transaktions-Vertragsrecht; Internationales Recht



Stephan Nowack

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Schwerpunkte: Projektleitung bei M&A-Vorhaben; Financial Due Diligence; Bewertung; Finanzierung; Internationale Transaktionen; Konzepte für Kaufpreisverhandlung und vertragliche Umsetzung



Dr. Stephan Wachter

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

Schwerpunkte: Tax Due Diligence; Steuerliche Transaktionsstrukturierung; Umwandlungssteuerrecht; Grunderwerbsteuerrecht; Steuerliche Ausgestaltung des Unternehmenskaufvertrages





Dr. Axel-Michael Wagner

Rechtsanwalt

Schwerpunkte: Ganzheitliche M&A Beratung mit Schwerpunkt Recht; Transaktions-Vertragsrecht; IT Recht; Kartellrecht; Intellectual Property; Internationale Transaktionen



Benedikt Wiedmann, LL.M

Steuerberater

Schwerpunkte: Steuerliche Transaktionsstrukturierung; Tax Due Diligence; Umwandlungssteuerrecht; Internationales Steuerrecht; Grunderwerbsteuerrecht



Bernhard Winterstetter

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Schwerpunkte: Ganzheitliche M&A-Beratung; Projektleitung bei M&A-Vorhaben; Verhandlungsstrategie; Bewertung; Konzepte für Kaufpreisverhandlung und vertragliche Umsetzung; Finanzielle und steuerliche Transaktionsstruktur; Nachfolgesituationen

Ihre direkten Ansprechpartner

Viele weitere PSP-Kollegen stehen Ihnen zur Verfügung, wenn es bei der Transaktion um Fragen aus angrenzenden Know-How-Gebieten geht, wie z.B. Arbeitsrecht, Erbschaftsteuer oder Umsatzsteuer. Für einen Erstkontakt wenden Sie sich bitte an Stephan Nowack oder Dr. Axel-Michael Wagner. Wir stellen das für Sie massgeschneiderte Team zusammen.

Stephan Nowack
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
E-Mail: s.nowack@psp.eu

Dr. Axel-Michael Wagner
Rechtsanwalt
E-Mail: a.wagner@psp.eu

ÜBER UNS

PSP München zählt mit einer 40-jährigen erfolgreichen Unternehmenshistorie zu den renommiertesten mittelständischen Kanzleien in Deutschland. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre unternehmerischen Zielsetzungen zu verwirklichen. Ein wesentlicher Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt auf der Jahresabschluss- und der Konzernabschlussprüfung größerer und weltweit agierender mittelständischer Unternehmen sowie familiengeführter Unternehmen. Dabei verfügen wir über eine besondere Expertise an der Schnittstelle zwischen Wirtschaftsprüfung und Informationstechnologie.



PETERS, SCHÖNBERGER & PARTNER
RECHTSANWÄLTE, WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER

PETERS SCHÖNBERGER GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT, STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
80539 MÜNCHEN, SCHACKSTR. 2, TEL: +49 89 38172-0, www.psp.eu

