

Due Diligence in Vorbereitung auf den Zusammenschluss zweier Kreditinstitute

Branche: Banken

AUFTRAG



Infolge des anhaltenden niedrigen Zinsumfelds und zunehmender regulatorischer Anforderungen unterlagen die Transaktionsteilnehmer einem stärker werdenden Kostendruck bei abnehmenden Ertragspotenzialen.

Bedingt durch den negativen Ausblick hätte ein Aussitzen der Niedrigzinsphase die Institute in eine finanzielle Schieflage gebracht, sodass sich proaktiv um alternative Lösungen zur Bewältigung der Herausforderung bemüht wurde.

In der Konsequenz waren Transaktions-szenarien zu analysieren, deren Zielsetzung die Ermittlung und Bewertung der Wirtschaftlichkeit eines möglichen Zusammenschlusses beider Institute war.

ANSATZ



Im Auftrag unseres Klienten und in enger Abstimmung mit der ihm vertrauten Rechtskanzlei und Steuerberatung haben wir die Due Diligence für das Kaufobjekt durchgeführt.

Hierfür folgten wir einem integrierten und ganzheitlichen Ansatz, im Rahmen dessen die wesentlichen Abhängigkeiten zur rechtlichen und steuerrechtlichen Due Diligence ebenfalls Berücksichtigung fanden. Weitere bedeutende Elemente unseres Due Diligence-Ansatzes umfassten:

- Analyse des bestehenden Geschäftsmodells und Bewertung der Marktpotenziale
- Erstellung der Due Diligence-Checkliste und Vorbereitung des digitalen Datenraums für die wesentlichen Phasen der Due Diligence
- Ermittlung der Chancen und Risiken und Erstellung eines Synergie-Cases
- Analyse und Würdigung von ausgewählten Finanzkennzahlen und abschließende Bewertung des Kaufobjekts
- Ermittlung des fairen Kaufpreises und Entwurf der Kaufabsichtserklärung (Letter of Intent) als Grundlage für die finalen Kaufvertragsverhandlungen

Ergebnis



Im Ergebnis hat die Due Diligence neben der Schaffung der erforderlichen Transparenz auch die qualitativen und quantitativen Synergiepotenziale strukturiert aufgedeckt.

Die mit dem Erwerb des Zielunternehmens verbundenen Risiken konnten hinreichend identifiziert und Maßnahmen zur Steuerung der Risiken entwickelt werden, sodass für die folgende Kaufpreisverhandlung ein solider Grundstein gesetzt wurde. Des Weiteren wurde durch die strukturierte Aufbereitung der wesentlichen Elemente der Transaktion das Risiko vor der Vertragsunterzeichnung und für die nachfolgende folgenden Integrationsphase signifikant reduziert.

Mehrwert



Mithilfe des ganzheitlichen und strukturierten Due Diligence-Ansatzes sowie den zugehörigen Analysewerkzeugen konnte dazu beigetragen werden, dass ein Kaufpreis unterhalb des kalkulatorischen Grenzpreises erzielt wurde. Die Einnahme der Funktion als inhaltlicher Sparringspartner für den Auftraggeber und die Rolle als neutraler Ansprechpartner für die Verkäuferseite waren wesentliche Erfolgsfaktoren.

Kontakt

Falls Sie neugierig geworden sind:
Güney Aktas freut sich über Ihre Nachricht:
güney.aktas@conmendo.de

