



nfep-Experteninterview:

KPMG Matchmaker: Wie man digital den passenden Käufer oder Investor für das Unternehmen finden kann

Interview mit MICHAEL A. KÖNIGER, MARK PAWLYTTA und KAY KLÖPPING
von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Das Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V. steht, wie der Name schon sagt, für das Netzwerken und stellt im Rahmen des Unternehmerdialoges mit einer Kanzlei eine interessante Vernetzungsplattform vor, die Mehrwerte in vielfältiger Form bietet. KPMG Matchmaker – eine der führenden Transaktionsplattformen im deutschsprachigen Raum – wird von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kostenfrei angeboten. In einem geschützten Raum werden hier Unternehmer und Investoren zusammengeführt. Michael König, Senior Manager im Bereich Deal Advisory bei KPMG und mitverantwortlich für die Plattform, Mark Pawlytta, Partner, Rechtsanwalt und Leiter des Bereichs Familienunternehmen & Nachfolge bei KPMG Law, sowie Kay Klöpping, Partner, Steuerberater/Rechtsanwalt sowie Leiter der Private-Client-Praxis bei KPMG, erklären im Interview mit dem Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V., wie KPMG Matchmaker funktioniert, an wen sich die Plattform richtet und warum es sinnvoll ist, sich bei ihr anzumelden.

Warum wurde KPMG Matchmaker ursprünglich ins Leben gerufen?



MICHAEL A. KÖNIGER, Senior Manager, Deal Advisory, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

MICHAEL KÖNIGER: Ist der Entschluss gefasst, das eigene Unternehmen zu verkaufen bzw. in die Hände eines Nachfolgers zu geben, stehen die Unternehmensinhaber häufig vor derselben Herausforderung: Wie und wo finde ich den richtigen Käufer oder Nachfolger für mein Unternehmen? Das wollen wir mit unserer Transaktionsplattform verbessern: Unser Smart Matching-Prozess führt Verkäufer und Investoren passgenau zusammen. Verkäufer genießen bei uns einen besonderen Schutz, indem sie gegenüber den Investoren anonym bleiben können und zudem als Erste auf geeignete Investoren und Nachfolger aufmerksam gemacht werden. Sie entscheiden selbst, ob sie mit dem Gegenüber in Kontakt treten möchten.

An wen richtet sich KPMG Matchmaker?

MARK PAWLYTTA: Die Plattform richtet



sich zum einen an Unternehmensinhaber und deren Berater, die entweder Unternehmensanteile verkaufen wollen oder einen Wachstumsinvestor suchen. Das können mittelständische Unternehmen, aber auch Start-ups sein. Auf der anderen Seite richtet sich die Plattform an die passenden Käufer, Investoren und deren Berater.

Welche Käuferoptionen stehen dem Unternehmensverkäufer auf der Plattform zur Verfügung?

MICHAEL KÖNIGER: Ein Management-Buy-In (MBI) stellt für viele Unternehmensverkäufer eine attraktive Möglichkeit für eine Nachfolgelösung dar. Ein externer Manager wird dabei als geschäftsführender Gesellschafter in das Unternehmen aufgenommen. Der MBI bietet meist die Perspektive, das Lebenswerk des Unternehmensinhabers nachhaltig fortzuführen – gepaart mit der nötigen Expertise. Wir sehen im Markt aktuell viele Führungspersönlichkeiten, die an einem Unternehmenskauf interessiert sind und diesbezüglich auch auf uns zukommen. Die Herausforderung ist es schließlich, genau die richtige Person für das „eigene Unternehmen“ zu finden.

KAY KLÖPPING: Von großem Mehrwert für den Unternehmer sind erfahrungsgemäß auch Gesprächspartner, die selbst aus einer Unternehmerfamilie stammen bzw. auf irgendeine Weise mit dem Mittelstand verbunden sind. Neben Family-Equity-Gesellschaften zählen dazu beispielsweise auch Family Offices. Beide haben ihren Ursprung im Mittelstand und verfolgen vorwiegend langfristige und nachhaltige Anlageziele. Durch die finanziellen Spielräume, die sie dem Unternehmer bieten, kann eine Zusammenarbeit mit einem nachhaltig agierenden



KAY KLÖPPING, Partner, Steuerberater und Rechtsanwalt, Tax, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



MARK PAWLYTTA, Partner, Rechtsanwalt, KPMG Law

Finanzinvestor oder einer Industrieholding ebenfalls sinnvoll sein.

In vielen Fällen kommen auch strategische Käufer in Betracht. Dies sind Unternehmen, die einen Branchenbezug haben und sich mitunter durch den Kauf des Unternehmens neue Märkte und Produkte erschließen wollen – beispielsweise als Lieferant, Kunde oder Wettbewerber, die in der Wertschöpfungskette des Unternehmers liegen. Ein großes und wichtiges Thema bei einem strategischen Käufer sind potenzielle Synergien, die dieser und auch das zu verkaufende Unternehmen durch eine Übernahme realisieren können.

Die Plattform hilft neben Unternehmensverkäufen auch bei Wachstumsinvestitionen. An welche Unternehmen richtet sich KPMG Matchmaker in diesem Bereich?

MARK PAWLYTTA: Mit dieser Plattform werden Unternehmen jeder Größe dabei unterstützt, Wachstumsinvestoren zu finden. Dies sind zum einen Startups, die aus den unterschiedlichsten Gründen Kapital zum Wachsen brauchen, und zum anderen können es auch mittelständische Unternehmen sein, die beispielsweise für eine neue Produktlinie einen Investor suchen.

Richtet sich KPMG Matchmaker an alle Start-ups und deren Investoren?

KAY KLÖPPING: Jedes Start-up ist bei uns willkommen. Es sollte aber einen Proof of Concept im Markt erbracht haben, das heißt ein fertiges Produkt, erste Kunden und erste Umsätze. Besonders interessant ist die Plattform für Unternehmen in der Wachstumsfinanzierung nach der Seed-Phase, zum Beispiel in der Series-A- und Series-B-Finanzierung. Gerade in die-

sem Bereich sticht unsere Plattform hervor, da es aktuell keine geeignete Struktur im Markt bzw. Transparenz über die passende Investorenlandschaft gibt. KPMG Matchmaker fügt sich hier perfekt ein und bietet schnellen Zugang zu einem breiten und gezielten Investorenuniversum.

Seit kurzem richtet sich KPMG Matchmaker auch an Immobilieneigentümer. Wieso?

MICHAEL KÖNIGER: Trotz intensiver Sondierungsgespräche scheitern viele Immobiliengeschäfte noch vor dem Abschluss. Der Grund ist oft simpel, häufig sitzen einfach nicht die richtigen Partner am Verhandlungstisch. Hier kommt wieder KPMG Matchmaker ins Spiel: Wir bringen Verkäufer und potenzielle Käufer/Investoren von Immobilienobjekten und -gesellschaften in Kontakt, die hinsichtlich Profils und Zielbedarf zusammenpassen. Die Immobilientransaktion ist so von vornerein zielgerichteter und effizienter, weil von Beginn an die geeignetsten Kandidaten zusammengebracht werden. Das erhöht nicht nur die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses, sondern spart zugleich auch Zeit und Ressourcen aller Beteiligten. Neben den schon bisher erfassten Bereichen Unternehmensverkauf/-nachfolge und Wachstumskapital haben wir die Plattform auch um Immobilientransaktionen erweitert.

Wie funktioniert die Plattform?

MARK PAWLYTTA: Interessenten legen zunächst ein Profil an. Dazu zählen beispielsweise bei der Nutzungsmöglichkeit für Unternehmensverkauf/-nachfolge Angaben zu Branche, Umsatz, Mitarbeiterzahl oder Prozentsatz der zu verkaufenden Unternehmensanteile. Ein spezieller Algorithmus mit manueller Begleitung stellt dann sicher, dass die am besten zueinander passenden Geschäftspartner zusammengebracht werden. Die Daten werden absolut vertraulich behandelt und erst freigegeben, wenn beide Seiten dem ausdrücklich zugestimmt haben. Wichtig dabei ist, dass die kostenlose Plattform KPMG Matchmaker besonderen Wert auf den Schutz von Vertraulichkeit und Anonymität des Verkäufers legt. Dies ist insbesondere für die Unternehmer von großem Interesse. Denn es wäre nachteilig, wenn zu früh im Markt und im eigenen Unternehmen bekannt wird, dass das Unternehmen zum Verkauf steht. Verkäufer genießen bei uns einen besonderen Schutz, indem sie anonym bleiben können und zudem als Erste auf passende Investoren und Nachfolger aufmerksam gemacht werden. Sie entscheiden selbst, ob sie mit dem Gegenüber in Kontakt treten möchten.

Wie hilft KPMG den Nutzern bei deren Vorhaben?

KAY KLÖPPING: Über die Plattform erhalten die Nutzer Kontakt zu passenden Unternehmen und Investoren aus dem nationalen und internationalen Raum. Auf Wunsch erweitert KPMG zusätzlich die Reichweite durch weitere Kontakte und begleitet die Transaktionsparteien im gesamten Prozess: Beispielsweise helfen wir Familienunternehmen dabei, das Unternehmen verkaufsfähig zu machen.

Welche Branchen sind am stärksten vertreten?

MICHAEL KÖNIGER: Unsere Plattform hat keinen speziellen Branchenfokus, sondern soll branchenübergreifend genutzt werden. Aber ein Blick in die Statistik zeigt, dass Technologie, Handel, Gesundheit, Produktion und Lebensmittel bisher die Top-5-Branchen sind.

Wie unterscheidet sich die KPMG Matchmaker von vergleichbaren Plattformen?

KAY KLÖPPING: Wesentlicher Unterschied zu vergleichbaren Plattformen im Internet sind die ausgeklügelte Art der Partnersuche („Smart Matching“) und die geschlossene Umgebung. Verkäufer erfahren einen besonderen Schutz, indem sie als Erste auf mögliche Geschäftspartner aufmerksam gemacht werden und entscheiden können, ob sie ihre Kontakt- und Unternehmensangaben für das entsprechende Gegenüber freigeben wollen. Durch das KPMG-Netzwerk kann die Kontaktreichweite zusätzlich erhöht werden. Im Rahmen künftiger Erweiterungen sind bereits weitere Nutzungsmöglichkeiten für Unternehmen und Investoren angedacht.

Nochmal zur Frage nach dem Warum: Hat KPMG diese Plattform ganz uneigennützig entwickelt oder welches Ziel verfolgt KPMG damit?

MARK PAWLYTTA: Wir als Experten im Bereich Familienunternehmen und Nachfolge beobachten seit vielen Jahren, wie sich Mittelständler und Familienunternehmer immer wieder schwertun, einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu finden. Bleibt die Suche in der Familie ergebnislos, rückt automatisch der Markt in den Blick und damit z. B. klassische Verkaufslösungen. Dann sind viele Unternehmerfamilien interessiert, zwar aktiv nach Erwerbern zu suchen, möchten dies jedoch häufig außerhalb des Blickfelds der Öffentlichkeit tun. Bei uns reifte die Erkenntnis, dass eine alternative Lösung im Markt fehlt und dass es doch möglich sein müsste, hier etwas zu entwickeln. Da war der Schritt also nicht mehr sehr groß, um selbst anzupacken und diese Plattform selbst zu bauen. Zunächst haben wir gar nichts davon, wenn sich Unternehmerfamilien und potenzielle Erwerber anonym auf unserer Plattform begegnen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Nutzer der Plattform gerne das Gespräch mit uns suchen. Wir haben eine große Erfahrung in allen Fragen der Unternehmensnachfolge, ob es um rechtliche, steuerliche, bewertungstechnische, betriebswirtschaftliche oder internationale Themenstellungen geht. Und da kommen wir dann mit unseren Beratungsleistungen ins Spiel. Das gilt jedenfalls dann, wenn die Nutzer der Plattform nicht mit eigenen Beratern agieren, sondern noch eine passgenaue Beratung suchen.

Wie wird die Plattform im Markt angenommen?

MICHAEL KÖNIGER: Sehr gut. Wir sind selbst überrascht, wie schnell sich das Angebot herumspricht und genutzt wird. Aktuell haben wir weit über 7.000 Nutzer auf der Plattform und seit unserem Start bereits über 10.000 Matches erzeugt.

Vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte MAXIMILIAN KLEYBOLDT vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V. (www.nfep.de).

Die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG hat in Kooperation mit dem Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER e.V. eine Transaktionsplattform eingerichtet, die Familienunternehmer und geeignete Nachfolger sowie unterschiedliche Investorengruppen zusammenbringt. Die Plattform kann außerdem für die Suche nach Wachstumsinvestoren und auch Immobilieninvestoren genutzt werden. Überzeugen Sie sich selbst unter www.kpmg.de/matchmaker.