

Erfolg durch Branchenexpertise, M&A-Erfahrung und Netzwerk

Sechs Fragen an Tilman Georg Eckstein

1. Was hat Dich motiviert, Deine Erfahrung als Partner bei S&P einzubringen?

„Die Lust auf ein starkes Team vertrauensvoller, erfahrener M&A-Partner in Verbindung mit der langjährigen Erfolgsgeschichte von MAWW motiviert mich besonders.“

2. In welchen Branchen und Segmenten liegt Dein Schwerpunkt bei S&P?

„Der rote Faden in meinem beruflichen Leben war und ist – seit meiner Geburt in Wolfsburg – die Automobilindustrie. Insofern beschäftige ich mich seit vielen Jahren schwerpunktmäßig mit Automotive-Themen. Daneben befasse ich mich auch mit verwandten Bereichen wie Engineering und Logistik.“

3. Welche Entwicklungen oder Trends siehst Du aktuell im Mittelstand in dieser Branche / diesen Branchen, die den Kauf oder Verkauf von Unternehmen beeinflussen?

„Der durch den internationalen Wettbewerb (besonders aus Asien) immer stärker werdende Kosten- bzw. Ergebnisdruck zwingt viele Mittelständler zu drastischen Maßnahmen, wie z. B. der Suche nach strategischen Partnern/Investoren oder gar der Veräußerung des Unternehmens.“

4. Warum sind gerade für mittelständische Unternehmer eine unabhängige M&A-Beratung und ein strategischer Rat bei wichtigen Entscheidungen wie Nachfolge oder Wachstum so wertvoll?

„Das wirtschaftliche Schicksal einer Unternehmerfamilie hängt möglicherweise von solchen Entscheidungen ab. Deshalb stehen wir dem Unternehmer mit unserem breiten Kompetenzspektrum – sowohl in strategischen als auch in Finanzierungsfragen – jederzeit als Diskussionspartner zur Verfügung.“

5. Was hat sich in Deiner beruflichen Laufbahn als besonders wichtig für eine erfolgreiche Unternehmenstransaktion erwiesen?

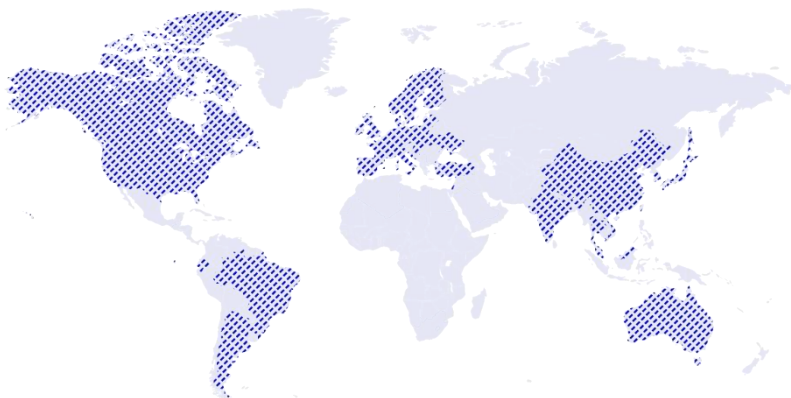
„Erfolgreiche Transaktionen basieren auf der Kombination aus Branchenkenntnis, M&A-Prozesserfahrung und einem über Jahrzehnte gewachsenen Netzwerk.“

6. Welchen Rat würdest Du einem Unternehmer geben, der gerade über Wachstum durch M&A oder über eine geeignete Nachfolgelösung nachdenkt?

„In jedem Fall sollte er sich intensiv mit verschiedenen Szenarien auseinandersetzen. Nicht immer ist das scheinbar Naheliegende auch das Richtige. Ein unverbindliches M&A-Briefing mit einem unserer Partner oder ein halbtägiger M&A-Workshop mit S&P helfen möglicherweise bei der Eingrenzung der Handlungsalternativen oder der Entscheidungsfindung. Danach hat der Unternehmer meist eine klare Perspektive.“

Über S&P

Mit seiner Gründung im Jahr 1989 ist S&P einer der **traditionellsten deutschen Beratungen** für



Mergers & Acquisitions im Mittelstand. Als Mitgründer der inzwischen weltweit führenden Gruppe **M&A Worldwide** mit **43 Büros in 34 Ländern** ist S&P international hervorragend vernetzt. Die auf die Büros

in **Düsseldorf, Essen und München** verteilten Partner haben langjährige Berufserfahrung als Manager, Unternehmer und Berater. Sie haben selbst Unternehmen geleitet. Heute beraten sie Unternehmer und Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, bei deren Vorbereitung sowie bei der Integration der erworbenen Unternehmen nach dem Grundsatz „Unternehmer für Unternehmer“ versiert, vertrauensvoll und auf Augenhöhe.

Über den Autor

Tilman Eckstein ist Partner im Münchner Büro.