Contacts International

Markteintritt Brasilien

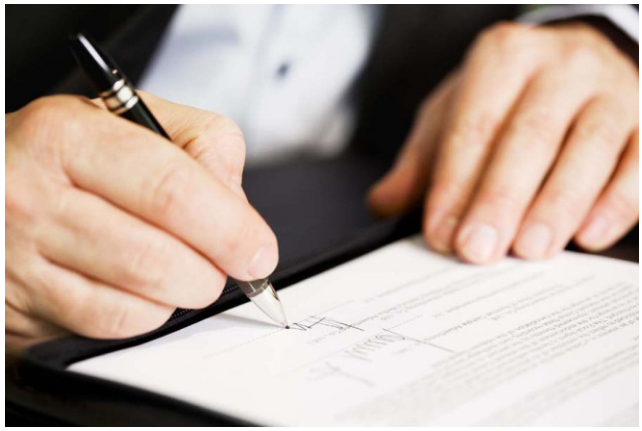
++ Vertriebspartnersuche ++ Start-ups ++ Joint Ventures ++ M & A ++

Jutta Allemann

Juli 2017

M & A Brasilien

Suche von strategisch passenden brasilianischen Unternehmen zum Kauf
Projektmanagement des Kaufprozesses in Brasilien
Post-Akquisition Integration



Für mittlere und grössere Unternehmen kann als Markteintrittsstrategie in Brasilien der Kauf eines Unternehmens in Frage kommen.

Sie haben eine Technologie oder ein besonderes Know How und suchen eine Firma mit ausgezeichnetem Distributionsnetz oder wollen sich einfach möglichst rasch in den Markt einkaufen. Vielleicht haben Sie auch schon eine gewisse Brasilienerfahrung, merken jedoch, dass ein komplett eigener Aufbau zu lange dauern würde.

In Brasilien sind solche zum Kauf stehenden Unternehmen sehr häufig Betriebe in Familienbesitz.

Kaum eine Familienunternehmung bezahlt alle Steuern, die sie zu bezahlen hätte und besonders auch die Handhabung von Zahlungen und Sozialleistungen für Mitarbeiter sind sehr genau zu prüfen, denn der neue Eigentümer übernimmt auch alle Altlasten. Die Umgehung von Verpflichtungen und Altlasten durch ein Asset Stripping oder Einbringung in eine neu gegründete Gesellschaft ist nicht möglich.

Wenn Sie als ausländische Firma ein Unternehmen in Brasilien kaufen wollen, empfiehlt es sich, die Due Diligence selbst in Auftrag zu geben und mit erstklassigen Prüfern zu arbeiten.

Damit der ganze Prozess gelingen kann, brauchen die Projektverantwortlichen in Ihrem Hause ein Pendant; also einen Projektverantwortlichen in Brasilien, der den gesamten Kaufprozess von Anfang bis zum Ende brasilienseitig leitet und in enger Absprache mit den Verantwortlichen der interessierten Käuferfirma inhaltlich, wie auch kulturell koordiniert. Diese Brücken-Rolle übernehmen wir von **Contacts International** für Ihren Markteintritt in Brasilien, denn wir kennen beide Kulturen und haben die notwendigen Kontakte in Brasilien. Wir leiten das Projekt vor Ort und beraten gleichzeitig bei der Vorgehensweise und in kulturellen Fragen.

Susenbergstrasse 5, 8044 **Zürich**, Schweiz
Stützpunkte: **Stuttgart** und **Rio de Janeiro**
Tel. CH: +41/79/246-4992, Tel. D: +49/151/1220-7836; Tel. BR: +55/22/99262-0706
e-mail: jutta.allemann@con-international.com
www.con-international.com

Der Ablauf eines solchen Projektes wird hier ganz grob skizziert:

- Sie haben einen Anforderungskatalog für ein Wunschunternehmen zum Kauf in Brasilien, der vielleicht an die lokalen Gegebenheiten angepasst werden muss. Es ist essentiell, den strategisch und kulturell optimal passenden Partner zu finden.
- Dazu muss zunächst in ganz Brasilien systematisch gesucht werden, denn je nach Art der gesuchten Branche / Industrie / Produkt, kann man diese an verschiedenen Orten finden. Es muss nicht immer São Paulo oder Rio de Janeiro sein!
- Die Long List Kandidaten werden nun gemeinsam mit Ihnen zur Short List selektiert. Danach werden bei den potenziellen Kandidaten sorgfältig die Interessen unter denen das jeweilige Unternehmen zum Verkauf stünde, ermittelt und herausgearbeitet.
- Die anvisierten Firmen erhalten Informationen, die sie zum Verkauf animieren, aber der potenzielle Käufer bleibt in dieser Phase noch anonym.
- Stehen Kandidaten zur Verfügung, beginnt jetzt bereits eine Zusammenarbeit mit einer Anwaltskanzlei. Als Kaufinteressent können Sie selbst eine bevorzugte Kanzlei einbringen oder wir haben spezialisierte Anwaltskanzleien zu empfehlen, denn an dieser Stelle muss für die nähere Auswahl eine Vertraulichkeits-vereinbarung unterzeichnet werden.
- Die potenziellen Verkäufer liefern Daten, die von uns zu einem Exposée aufbereitet werden, damit Sie als Käufer entscheiden können, ob ein Angebot unterbreitet werden soll. Wenn ja, geben Sie Ihr Interesse mit einer Offerte kund.
- Wenn Interesse vorhanden, finden nun Management Meetings zum Informationsaustausch statt, die wir organisieren, koordinieren und begleiten. Es ist immer gut, jemanden dabei zu haben, der Portugiesisch spricht, so fühlen sich die Brasilianer wohlgesinnter.
- Besteht ernsthaftes Interesse auf beiden Seiten, wird die Offerte nun konkretisiert und die grosse Arbeit der Due Diligence beginnt. Dabei müssen finanzielle, steuerliche, kommerzielle, rechtliche, technische, HR, IT und allenfalls Umweltfragen geklärt werden. Um diese Fragen zu klären haben wir je nach Standort entsprechende Spezialisten zur Hand. Dieser Prozess mit den verschiedenen Fachspezialisten wird von uns gemeinsam mit der Käuferfirma koordiniert und kontrolliert. Auch hier gibt es aufgrund von brasilianischen Eigenheiten einen kulturellen Brückenbedarf, damit die Käuferfirma wichtige Anhaltspunkte im Umgang mit brasilianischen Geschäftspraktiken beachtet.
- Aufgrund der Due Diligence Ergebnisse wird die Strategie für die abschliessenden Verhandlungen erarbeitet.
- Die endgültige Offerte und Garantien werden ausgearbeitet und der konkrete Umsetzungsprozess eingeleitet.
- Die neu erworbene Unternehmung muss je nach strategischer Ausrichtung der Käuferfirma in die Muttergesellschaft eingebunden / integriert werden. Das gilt für die operationellen, wie auch die kulturellen Themen. An dieser Stelle bieten wir Leistungen mit Suche von allenfalls notwendigem Fachpersonal, Executives, Interim-Management und kulturelle Integration. Wir arbeiten auf Projektbasis nach Ihren spezifischen Massstäben und Bedürfnissen.

Copyright © Jutta Allemann