

» Jede Transaktion ist so individuell wie das Unternehmen selbst«

Warum Nachfolge im Mittelstand maßgeschneiderte Beratung braucht. Ein Gespräch mit Daniel Jordan, Rome Finance Partners.



Daniel Jordan
Partner,
Rome Finance Partners

Herr Jordan, der Markt für M&A-Beratung wächst – auch durch digitale Plattformen. Braucht es da noch klassische Beratung?

Die handwerklichen Fähigkeiten, einen Verkaufsprozess aufzusetzen, beherrscht unsere Branche gut. Aber im inhabergeführten Mittelstand beginnt die Arbeit dort, wo der Standardprozess aufhört: ein Gesellschafter, der nur 60 Prozent verkaufen will. Eine Unternehmerin, die einen Käufer sucht, der ihre Werte weiterträgt. Drei Geschwister, beim Sonntagsessen einig – am Montag beim Notar nicht mehr. Das löst keine Plattform. Das löst jemand, der zuhört und einen Weg findet, der passt.

Was unterscheidet Rome von anderen M&A-Beratern?

In über 50 Projekten haben wir M&A-Prozesse nicht nur begleitet, sondern selbst durchlebt – als Geschäftsführer eines verkauften Unternehmens, als Konzerninvestor und als Verantwortliche in einem PE-Portfolio bis zum Exit. Dazu kommt jahrelange Sell-Side-Erfahrung im inhabergeführten Mittelstand. Wenn ein Inhaber nachts nicht schlafen kann, kennen wir dieses Gefühl. Und wir wissen, wie die Käuferseite denkt – das hilft, wenn es am Verhandlungstisch unbequem wird. Im Prozess arbeiten wir eng mit Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Anwalt unserer Mandanten zusammen und haben bei Bedarf erfahrene Berufsträger aller Disziplinen im Netzwerk. Wir ersetzen niemanden – wir steuern den Gesamtprozess.

»Bei uns startet jedes Mandat mit Klarheit: Was wollen Sie – und was nicht? Vertraulich, unverbindlich.«

Was raten Sie einem Unternehmer, der über Nachfolge nachdenkt?

Reden Sie mit jemandem – Ihrem Steuerberater, einem Kollegen oder uns. Dabei geht es zunächst nur um eine Frage: Was wollen Sie eigentlich? In einem unserer Mandate wollte der Inhaber einen Käufer mit klarer Wachstumsagenda – und war überzeugt, dass das sein einziges Kriterium sei. Im Prozess kam ein zweites dazu: dass sein Unternehmen eigenständig bleibt. Wir haben beides gefunden – einen ambitionierten Käufer und einen Preis, mit dem niemand gerechnet hatte. So weit muss es aber gar nicht gehen. Die meisten Inhaber, die uns anrufen, wollen erst einmal wissen, welche Optionen sie hätten. Bei uns startet jedes Mandat mit Klarheit: Was wollen Sie – und was nicht? Vertraulich, unverbindlich.

rome-finance.com

Daniel Jordan · Partner, Rome Finance Partners



ROME-FINANCE.COM