



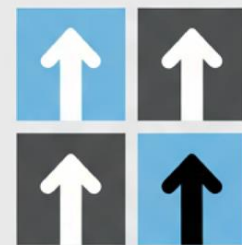
"Warum ein Angebot besser ist als eine Unternehmensbewertung"

Zur Person



- Geschäftsführer br business relations GmbH
- Direktor Bundeswirtschaftssenat und Leiter Wirtschaftsregion Baden-Württemberg im Der Mittelstand. BVMW e.V.
- Oskar-Patzelt Stiftung "Großer Preis des Mittelstands"

About



Chancen-Check Unternehmensverkauf In 4 Schritten zum Angebot

Ausgangssituation

- bis Ende 2028 planen jährlich rund 106.000 Inhaberinnen und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) den Rückzug aus ihrem Unternehmen (KfW Studie 2025)
- 39 % der Unternehmerschaft ist 60 Jahre oder älter
- oft zögerliche und zu späte Vorbereitung auf Nachfolgethema
- teilweise geringe Bereitschaft zur professionellen Begleitung aus unterschiedlichen Gründen

Lösungsansatz

- klare Zielsetzung bzw. Ergebnisorientierung
- niedrighschwelliges, risikofreies, effizientes Vorgehen
- kompetente Begleitung und Projektmanagement
- garantierte Vertraulichkeit
- Zugang zu unterschiedlichsten Arten von Investoren
- zügige Abwicklung

4 Schritte zum Angebot

1. Kostenfreies Strategiegelgespräch

Ein erfahrener M&A Berater erläutert Projektablauf und bespricht die Ausgangssituation, die individuellen Zielsetzungen, Anforderungen und Eckdaten. Erst dann erfolgt eine Auftragserteilung.

4 Schritte zum Angebot

1. Kostenfreies Strategiegelgespräch

2. Auswahl potentieller Käufer

Mit Hilfe eines KI-gestützten Matchingtools werden gezielt geeignete, potentielle Käufer identifiziert, angesprochen und mit Erstinformationen versorgt.

4 Schritte zum Angebot

1. Kostenfreies Strategiegespräch

2. Auswahl potentieller Käufer

3. Investorengespräche

Mit interessierten Käufern werden - zunächst online - Gespräche vereinbart. Notwendige Unterlagen werden zusammengestellt (Datenraum). Vertiefende Gespräche folgen.

4 Schritte zum Angebot

- 1. Kostenfreies Strategiegelgespräch**
- 2. Auswahl potentieller Käufer**
- 3. Investorengespräche**
- 4. Vorlage Angebot(e)**

Mindestens ein marktgerechtes, indikatives Kaufangebot (NBO) wird vorgelegt, auf dessen Basis konkrete Verkaufsverhandlungen erfolgen können.

Kompetenzen & Leistungen

- erfahrene M&A-Berater eingebunden
- klare Zielsetzung: marktgerechtes, indikatives Angebot
- transparenter Prozess
- begleitendes, professionelles Projektmanagement
- KI-gestützte Investorendatenbank
- persönliche Vorauswahl

Arten von Investoren

1. Strategen

Oft Unternehmen aus der gleichen Branche mit Wachstumszielen bzw. Wunsch nach Synergien (als Lieferant, Know How-Transfer, Produktionskapazität)

Ausgewählte Beispiele:



Arten von Investoren

2. Beteiligungsgesellschaften

Erwerb von mehreren Unternehmen, um ein Portfolio aufzubauen mit Synergien zwischen den einzelnen Firmen. ("Buy-and-Built").

Ausgewählte Beispiele:



Arten von Investoren

3. Family Offices

Vermögensverwaltungen von einer oder mehreren wohlhabenden Unternehmerfamilien (Single- bzw. Multi Family Office) investieren das Familienkapital in profitable Unternehmen als langfristige Kapitalanlage.

Ausgewählte Beispiele:

FORUM
Family Office

DEUTSCHE OPPENHEIM
Family Office

CAPCELLENCE
seit 2005 MITTELSTANDSPARTNER

Arten von Investoren

4. Privatpersonen / MBI-Kandidaten

Erwerb von Unternehmensanteile, mit der Absicht, selbst operativ tätig zu werden. ("Übernehmen ist das neue Gründen"). Auch stille Beteiligung oder Einbindung als Beirat möglich.

Ausgewählte Beispiele:

Kurzprofil 1:

*"Praxisorientierter Manager mit 20 Jahren Erfahrung in der EU, Nordamerika und Asien.
Verfügt über einen fundierten technischen Hintergrund in Kombination mit einer wirtschaftswissenschaftlichen Hochschulausbildung.
Sucht ein profitables Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie, ab ca. 50 Mitarbeiter und einem Umsatz ab ca. 5 Mio. €"*

Kurzprofil 2:

*"Betriebswirt mit technischem Verständnis und Erfahrung in der Übernahme und Integration von Unternehmen.
Verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Geschäftsleitung mittelständischer Unternehmen.
Sucht B2B-Unternehmen, Branchen agnostisch mit einem Kaufpreis von bis zu 3 Mio. €."*

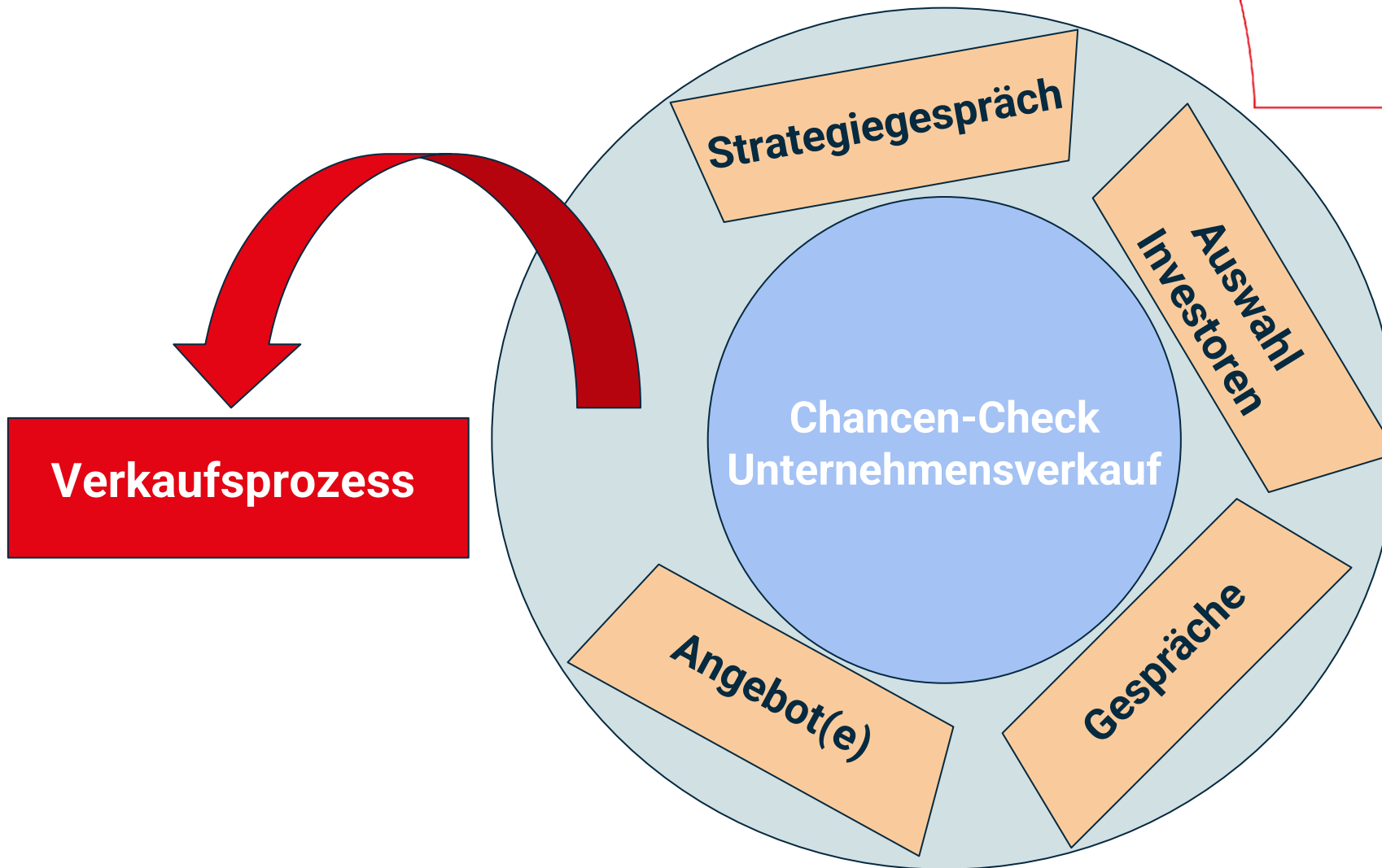
Fazit Investoren

- breite Auswahl unterschiedlichster Art
- persönliche Ansprechpartner
- Qualitätsprüfung vorab
- Mittelstandsorientierung
- Vertraulichkeitsvereinbarung
- akzeptieren den Prozess

Voraussetzungen

- Unternehmen sollte nicht zu klein sein (über 1 Mio Jahresumsatz)
- gewisse Bereitschaft zum Verkauf
- Projektaufwand ist niedrig, jedoch vorhanden
- Gesprächstermine
- Bereitstellung der Unterlagen
- Projektgebühr € 2.000,- netto (für BVMW-Mitglieder 50% Reduktion)
mit Geld-zurück-Garantie, wenn Projektziel innerhalb 6 Monate nicht erreicht

Auf einen Blick

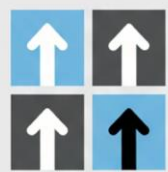


Fazit

- Vorgehen nicht bei allen, aber vielen Situationen geeignet
- insbesondere bei fehlender Übernahme innerhalb der Familie oder wenn bei Übernahme aus Management die nötigen Geldmittel fehlen
- Verbindung von Professionalität und Effizienz
- kein Risiko für Unternehmer

Auf den Punkt gebracht

Der Chancen-Check Unternehmensnachfolge ist: **zweckmäßig**



Chancen-Check
Unternehmensverkauf
In 4 Schritten zum Angebot



Informationen

