



**THOMAS ROTTMANN
CONSULTING.**

Den Unternehmensverkauf erfolgreich gestalten

Eine Information für Verkäufer
mittelständischer Unternehmen





Der Verkauf eines Unternehmens ist im mittelständischen Bereich für viele Unternehmer eine erstmalige und häufig auch einmalige Angelegenheit. Dementsprechend sehen sich die Verkäufer mit einer Vielzahl von Fragen und auch Unsicherheiten konfrontiert. THOMAS ROTTMANN CONSULTING. ist Partner des verkaufenden Unternehmers und begleitet ihn in allen Phasen des Projektes mit der erforderlichen Intensität und Professionalität. Aber auch mit der notwendigen Sensibilität, geht es doch häufig um das Lebenswerk des Verkäufers.

Flexible Honorarmodelle tragen den unterschiedlichen Wünschen und Anforderungen der Auftraggeber Rechnung.

Lesen Sie auf den Folgeseiten mehr zu den Themen

Vorstellungen, Möglichkeiten, Strategie	3
Unternehmenswert	4
Käufersuche	5
Verhandlungsführung	6
Übergabe und Einarbeitung	7
Alles Andere	8
Modulares Beratungskonzept	9
Honorierung nach Ihren Wünschen	10
Reden wir drüber	11



Vorstellungen, Möglichkeiten, Strategie

Jeder Verkäufer hat bestimmte Vorstellungen und Wünsche, wie der Verkauf des Unternehmens gestaltet werden soll. Ebenso gibt es manchmal Besonderheiten, die einem Verkauf entgegenstehen und zunächst beseitigt werden sollten.

Je nach Branche und Unternehmen unterscheiden sich die Vorgehensweisen der Veräußerung. Daher muss die richtige Vermarktungsstrategie gefunden werden. Notwendiges Instrument ist in der Regel ein ausführliches Exposé, das das Unternehmen umfassend darstellt.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ erörtert mit dem Auftraggeber dessen Wünsche, Vorstellungen, Möglichkeiten und Grenzen
- ✓ stellt Verkaufshemmnisse fest und unterstützt deren Beseitigung
- ✓ legt eine Vermarktungsstrategie fest und stimmt diese mit dem Auftraggeber ab
- ✓ erstellt ein ausführliches Unternehmensexposé zur Information von Kaufinteressenten



Unternehmenswert

Eine der Fragen, die einen Verkäufer am meisten bewegen, ist die nach dem Wert seines Unternehmens. Praxis wie Wissenschaft haben sich in der Vergangenheit intensiv mit der Frage nach dem Unternehmenswert auseinander gesetzt. Im Ergebnis existiert eine Vielzahl von Verfahren, deren Anwendung zu eklatanten wertmäßigen Unterschieden führen kann. Konsens ist, dass man heute im Regelfall ertragswertorientierte Verfahren anwendet.

Dem Verkäufer eines mittelständischen Unternehmens sind die verschiedenen Bewertungsverfahren oft nicht geläufig, so dass hier große Unsicherheit herrscht.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ bewertet das Unternehmen anhand eines die Marktverhältnisse widerspiegelnden Verfahrens
- ✓ berücksichtigt kalkulatorisch notwendige Korrekturen
- ✓ schlägt einen Angebotspreis vor und stimmt diesen mit dem Auftraggeber ab
- ✓ liefert Argumente für die Kaufpreisverhandlungen

Käufersuche

Erfahrungsgemäß bietet sich eine breit aufgestellte und dennoch gezielte Vorgehensweise bei der Suche nach einem Käufer an. Daher ist es sinnvoll, verschiedene Kanäle für die Käuferidentifizierung zu nutzen.

Da den ernsthaft Interessierten detaillierte Informationen über das Unternehmen zur Verfügung gestellt werden müssen, eine unkontrollierte Verbreitung dieser Daten aber in aller Regel vermieden werden soll, sind von den potenziellen Käufern entsprechende Vertraulichkeits-erklärungen einzuholen.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ nutzt verschiedene Vorgehensweisen, Quellen und Kontakte für die Recherche
- ✓ unterhält Kontakte zu Beratern, Banken und Investoren
- ✓ spricht grundsätzlich infrage kommende Käufer direkt an
- ✓ stellt die Vertraulichkeit bei Weitergabe sensibler Informationen sicher



Verhandlungsführung

Käufer und Verkäufer haben naturgemäß entgegengesetzte Interessen. Das betrifft sowohl die Höhe des Kaufpreises als auch Nebenbedingungen wie z.B. Zahlungssicherheit oder Form und Zeitpunkt der Übergabe. Die unterschiedliche Interessenlage beeinflusst maßgeblich auch den Ablauf der Verhandlungen. Hinzu kommen nicht selten persönliche Befindlichkeiten und Situationen auch emotional hoher Anspannungen. Vertragliche Formulierungen und Inhalte schließlich sind nicht nur aus juristischer, sondern auch betriebswirtschaftlicher Sicht vorzunehmen.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ wirkt als Moderator während des Verhandlungsprozesses
- ✓ berücksichtigt empathisch die Positionen der Verhandlungspartner
- ✓ nutzt jahrelange Verhandlungserfahrung aus unterschiedlichen Projekten
- ✓ trägt durch kreative und lösungsorientierte Vorschläge zum Verhandlungserfolg bei
- ✓ macht Vorschläge für die Vertragsformulierungen aus betriebswirtschaftlicher Sicht

Übergabe und Einarbeitung

Kaum jemand kennt das zu übernehmende Unternehmen so gut wie der (ausscheidende) Eigentümer. Aus diesem Grund ist oft eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber sinnvoll, die je nach Branche und Vorkenntnissen des Käufers auch durchaus länger andauern kann.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ macht Vorschläge zur Gestaltung der Übergabephase
- ✓ entwickelt bei Bedarf ein Einarbeitungs- oder (bei Käufen durch Unternehmen) Organisationskonzept
- ✓ achtet auf die Einhaltung gesetzlicher Informationspflichten
- ✓ begleitet auf Wunsch beratend die Übergabe- und Einarbeitungsphase

Alles Andere

Als Verkäufer eines Unternehmens gehen einem viele Gedanken durch den Kopf, und oft wünscht man sich einen kompetenten Partner, mit dem man sich zu den unterschiedlichsten Themen austauschen kann.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ ist Ihr „mentaler Sparringspartner“, mit dem Sie sich zu den Sie bewegenden Themen austauschen können und von dem Sie kompetenten Input erwarten können

Modulares Beratungskonzept

Jedes Projekt ist anders, die Anforderungen und Bedürfnisse eines jeden Auftraggebers sind individuell. So möchte der eine Unternehmensverkäufer eine Begleitung des Gesamtprozesses, der andere hat seinen Käufer vielleicht bereits gefunden und wünscht sich fachliches Feedback zum Unternehmenswert und die Begleitung des Verhandlungsprozesses.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ bietet einen modularen Beratungsansatz, bei dem den individuellen Anforderungen Rechnung getragen wird
- ✓ steht auch für die Begleitung von Teilbereichen des Gesamtprozesses zur Verfügung



Honorierung nach Ihren Wünschen

Individualität und die Berücksichtigung der Wünsche unserer Auftraggeber hat bei Thomas Rottmann Consulting einen hohen Stellenwert. Daher reichen unsere Honorarmodelle von der einfachen stundenbezogenen Vergütung bis zur Erfolgshonorierung.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ bietet verschiedene Honorarmodelle
- ✓ berücksichtigt bei der Honorargestaltung die Wünsche des Auftraggebers
- ✓ erstellt ein individuelles Angebot



Reden wir drüber



An dieser Stelle haben wir Ihnen einen ersten Überblick gegeben. Gern würden wir mit Ihnen ins Gespräch kommen. Damit wir Ihnen aufzeigen können, was wir für Ihren Erfolg tun können. Individuell abgestimmt auf Ihre Ziele, Ihre Möglichkeiten und Vorstellungen.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

Wasserlöse 16
D-30890 Barsinghausen

Fon +49 5105 6082988-0

Fax +49 5105 6082988-9

Mobil +49 1713846589

E-Mail info@rottmann-consulting.de