



Unternehmensverkauf – Wie Sie Bestpreise in turbulenten Zeiten erzielen

Harald Poeschke
atares GmbH

Bonn, den 26. Oktober 2023

Turbulente Zeiten bieten Herausforderungen und Chancen.



Unruhige Finanzmärkte und gestiegene Zinsen

Mangel an Fachkräften und Rohstoffen bzw. Material



**„Eine einfache Regel bestimmt meine Käufe:
Sei ängstlich, wenn andere gierig sind, und
sei gierig, wenn andere ängstlich sind.“
(Warren Buffet)**



Geopolitische Lage und neue Blockbildungen

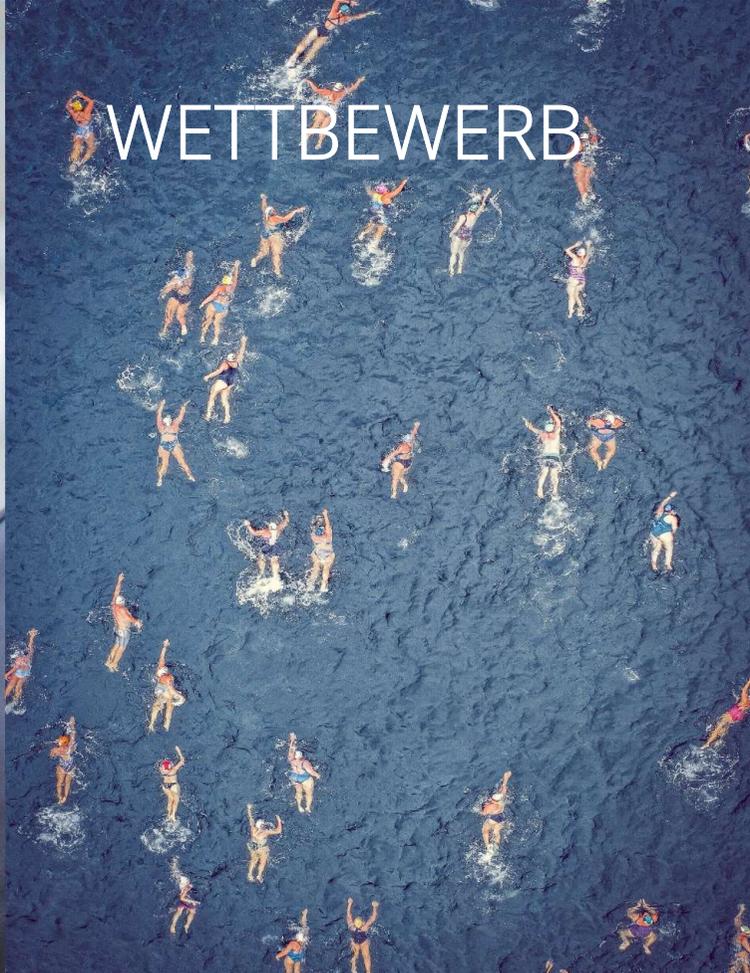
Unsichere und komplizierte Lieferketten



Unternehmensverkauf im Mittelstand ein hochaktuelles Thema.



NACHFOLGE



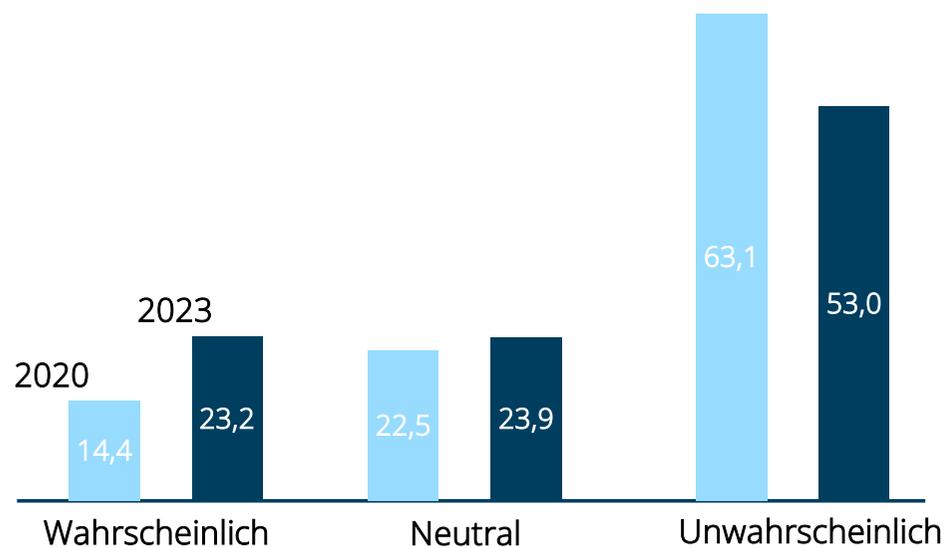
WETTBEWERB



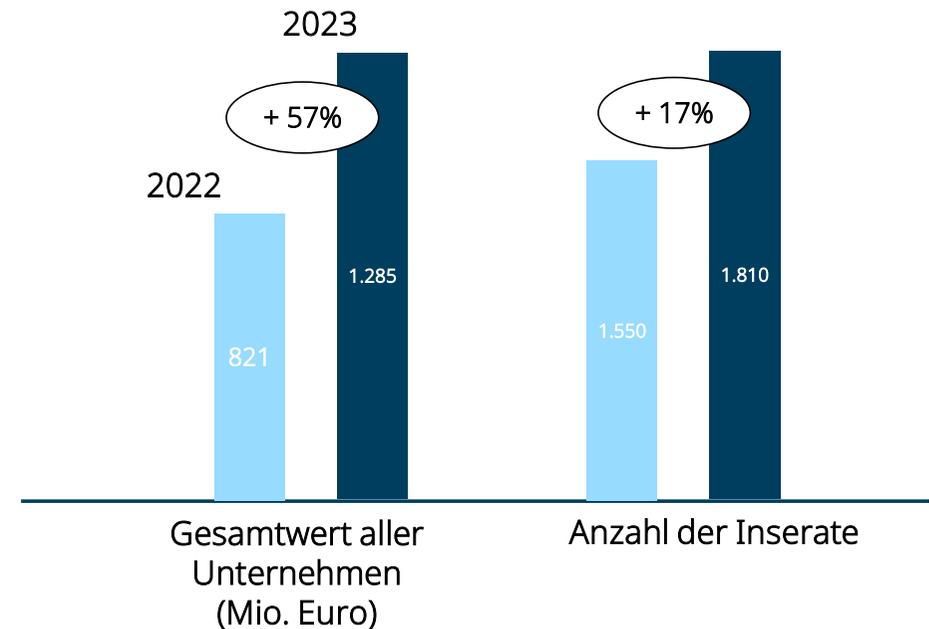
INVESTITIONEN

Verkauf immer häufiger eine Option bei Generationswechsel.

Option „Verkauf“ bei Generationswechsel (% der Befragten)



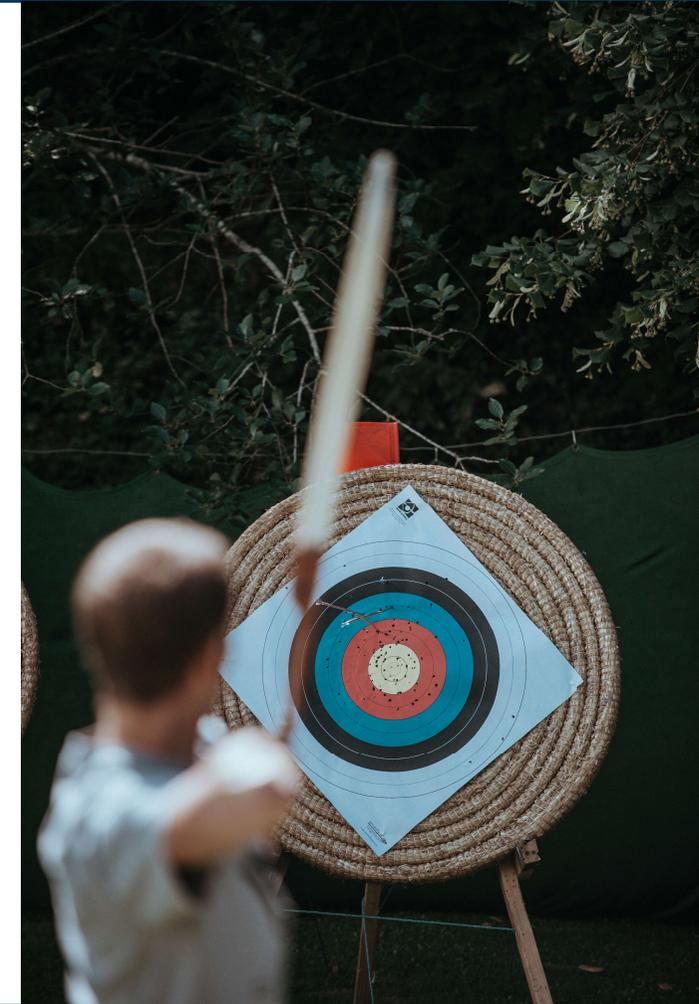
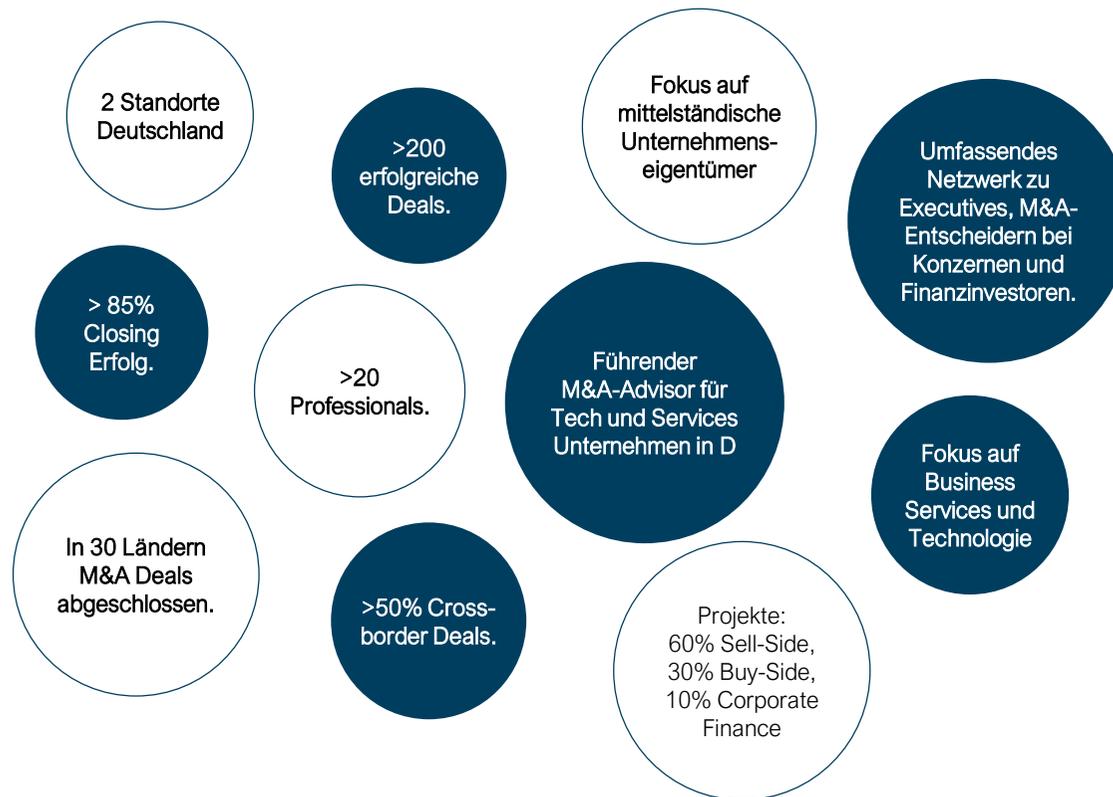
Gesamtwert und Anzahl Unternehmen zum Verkauf



Quelle: Deutsche Unternehmerbörse (jeweils August), Studie Zeppelin Universität für Stiftung Familienunternehmen

Wir begleiten Gesellschafter beim Verkauf ihrer Unternehmen.

atares Team mit Erfahrung aus über 20 Jahren und über 200 Transaktionen



Kaufpreis nur ein (wesentlicher) Teil des Erfolgs beim Verkauf.



Unternehmensverkauf geglückt



Bestpreis erzielt



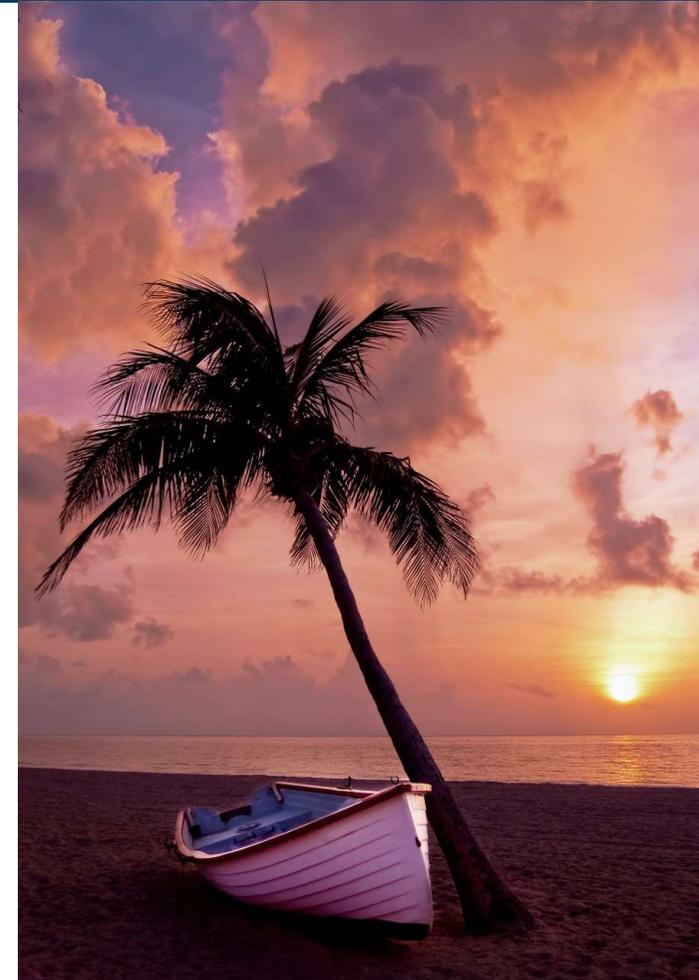
Vertrag lässt Verkäufer gut schlafen



Unternehmen in guten Händen



Beteiligte auf Verkäuferseite zufrieden



Gute Vorbereitung des Unternehmens auf Verkauf ist essenziell.



Wenn ich acht Stunden Zeit hätte,
um einen Baum zu fällen,
würde ich sechs Stunden die Axt
schärfen!

Abraham Lincoln,
16. Präsident der Vereinigten Staaten,
von 1861 bis 1865



Wie kann man den Bestpreis erzielen? Basis Unternehmenswert.



UNTERNEHMENSBEWERTUNG – EIN LABYRINTH



GEHT ES AUCH EINFACH?

➔ Multiplikatorenverfahren

$$\text{Ergebnis} \times \text{Multiple}$$

- Einfach
- Eingängig
- “Tricky”

Umfeld – Einschätzung Rahmenbedingungen für Verkauf



AKTUELLE GESAMTSITUATION

- Finanz- und Automobilkrise
- Covid-19
- Russische Invasion



WIRTSCHAFTSLAGE

- Lieferketten
- Auftragsbestände
- Konsumentenverhalten



RAHMENBEDINGUNGEN FINANZIERUNG

- Zinsniveau
- Finanzierungsrahmen
- Anlagereserven



ENTWICKLUNG BÖRSEN

- Kursniveau
- Ausblick
- Trading-Multiples (Branchen)



TRANSAKTIONSAKTIVITÄTEN

- Käufergruppen
- Verkaufsobjekte
- Transaction-Multiples (Branchen)

Wie steht Unternehmen da? Welche Vorbereitung notwendig?

- Produkte/Services
- Kunden
- Absatzmärkte



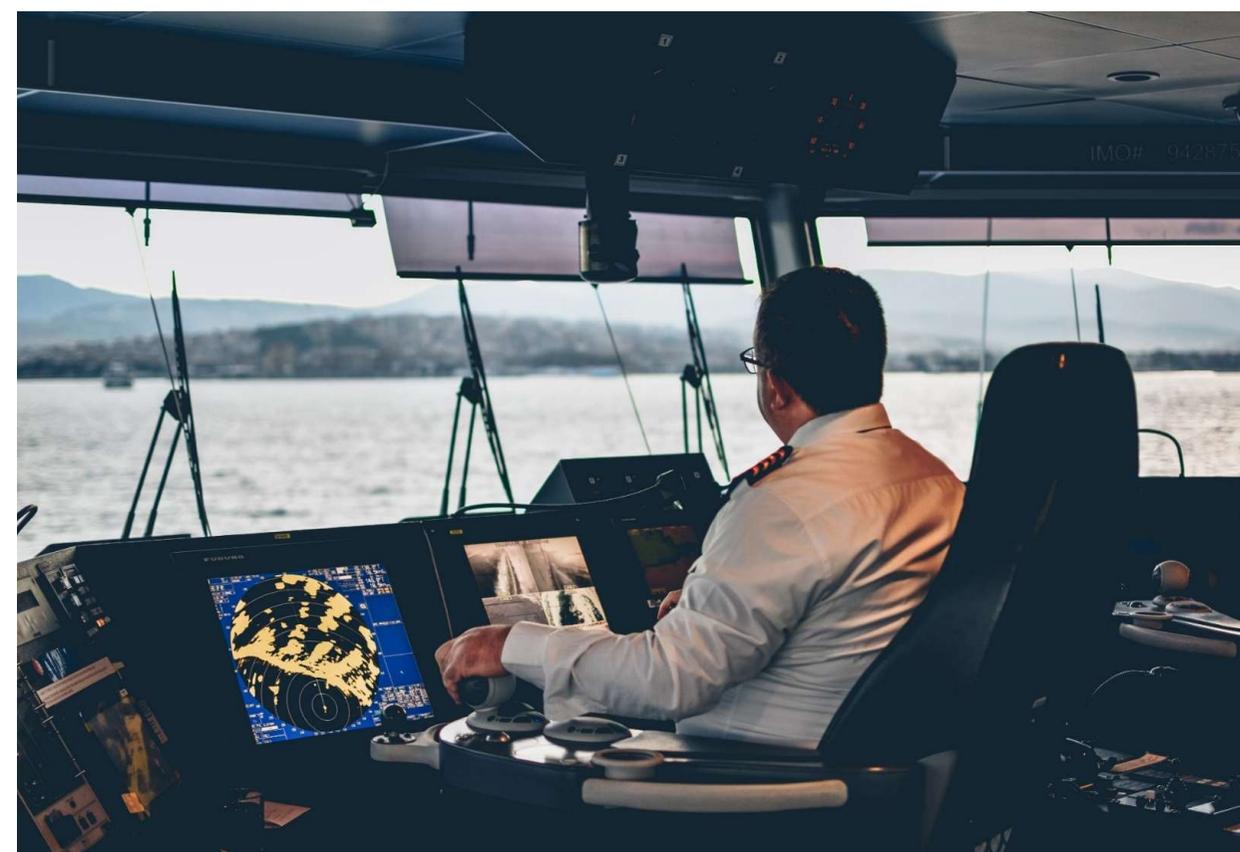
- Wachstum
- Profitabilität
- Nachhaltigkeit

- Management
- Belegschaft
- Kultur

- Effektivität/Effizienz
- Digitalisierung
- ESG*

*Environmental Social Governance/Umwelt, Soziales und Unternehmensführung

Strukturierten Prozess mit erfahrenen Beratern aufsetzen.



Erfahrenen Berater/Lotsen an Bord holen



Strukturierten Verkaufsprozess aufsetzen



Zeitplan und Ergebnisse festlegen

Überzeugende „Equity Story“ ist die Basis für Bestpreise.



Was ist das Besondere?



Was macht den Unterschied (USP)?



Welches zukünftige Potenzial?

„Der Schlüssel zum Investieren liegt nicht in der Einschätzung, wie stark eine Branche die Gesellschaft beeinflussen wird oder wie stark sie wachsen wird, sondern in der Bestimmung des Wettbewerbsvorteils eines bestimmten Unternehmens und vor allem in der Dauerhaftigkeit dieses Vorteils.“ (Warren Buffet)

Potenzielle Käufer – umfassende und sorgfältige Auswahl.



Welcher Käufer passt zu uns?



Wer sucht strategischen Zukauf?



Wer zahlt "Bestpreise"?

Verhandlungsführung – Knoten lösen, Chancen erkennen.



Ergebnis und Multiple aktiv managen für Vermarktungserfolg!

	Ergebnis	X	Multiple
Entwicklungen Markt beobachten			<input checked="" type="checkbox"/>
Unternehmen aktiv vorbereiten	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Überzeugende Equity Story	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Strategische Auswahl Käufer			<input checked="" type="checkbox"/>
Professioneller Berater	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

Bestpreise auch in turbulenten Zeiten erzielen!

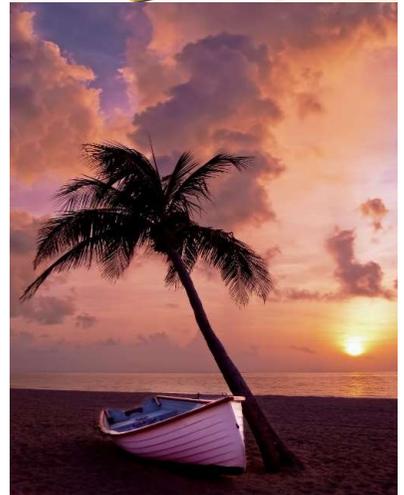
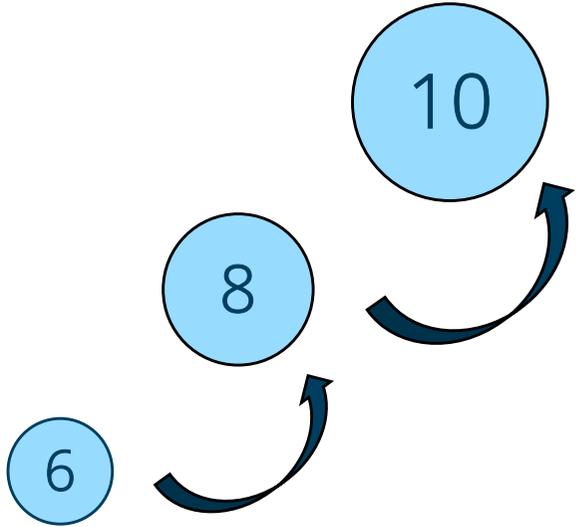
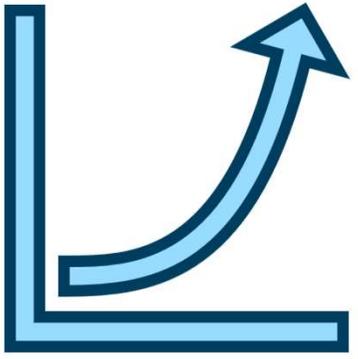
Ergebnis

X

Multiple

=

BESTPREIS



KONTAKT



Harald Poeschke
Partner
atares GmbH

Marienplatz 6
40489 Düsseldorf
+49 211 540 10 801
+ 49 157 8361 9300
h.poeschke@atares.team
<https://atares.team/>