

DER GEEIGNETE BERATER

## Lebenswerk abzugeben

Der Verkauf des Unternehmens ist für viele Mittelständler eine gewaltige Herausforderung. Kompetente Berater bringen einen schneller ans Ziel – man muss sie nur finden.



Foto: iStock

**Alles aus einer Hand:** Die Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses mit der Steuerung aller Leistungen sowie eine strukturierte Vorgehensweise sind für den Erfolg unabdingbar und ein Zeichen von Kompetenz und Seriosität des Beratungsunternehmens.

Irgendwann stellt sich für jeden Unternehmer die Frage der Nachfolgeregelung. Die Herausforderung ist groß, da ein Unternehmer im Tagesgeschäft zwar schon viel erlebt hat, aber eines hat er eben meist noch nicht getan: die eigene Firma verkauft. Genau hier ist nun guter Rat gefragt und eine professionelle Unterstützung notwendig. Der wichtigste Schritt ist deshalb die Auswahl des richtigen Beratungsunternehmens.

### Ganzheitlich aufgestellt

Auf dem Gebiet der Unternehmensvermittlungen sind unzählige Firmen aktiv: Banken, Wirtschafts- und Unternehmensberatungsgesellschaften sowie viele Einzelkämpfer mit mehr oder weniger Erfahrung. Bei der

Eingrenzung der infrage kommenden Partner gilt: Die Größe des Beratungsunternehmens sollte zum angedachten Verkaufspreis passen. Große Namen der Branche sind in der Regel erst ab Jahresumsätzen von 50 Millionen Euro aktiv. Rund 96 Prozent der deutschen Unternehmen erzielen hingegen Umsätze bis eine Million Euro und fallen laut Zahlen des IfM Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn damit unter diese Grenze. Zu kleine Anbieter, wie insbesondere Einzelberater, haben hingegen kaum Kaufinteressenten und oft nur schwache Marktkontakte. Hinzu kommt die Frage nach der Kompetenz der Anbieter. Viele sind auf entweder die steuerliche, die juristische oder auch die finanzierungstechnische Seite spezialisiert. Eine ganzheitliche

### ANGEBOTE DER WOCHE

HIER ZU 800 WEITEREN AKTUELLEN VERKAUFSANGEBOTEN

01

**WP/STB-KANZLEI  
GROSSRAUM  
FRANKFURT**



Branche	Wirtschaftsprüfung
Umsatz	850.000 Euro
Mitarbeiter	10
Gewinn	250.000 Euro
Preis	1,2 Mio. Euro

02

**INGENIEURBÜRO  
STAHLBAU**

Branche	Dienstleistungen
Umsatz	1,5 Mio. Euro
Mitarbeiter	15
Gewinn	105.000 Euro
Preis	600.000 Euro

03

**KUNSTSTOFFVER-  
ARBEITUNG FÜR  
NISCHENMÄRKTE**



Branche	Baugewerbe
Umsatz	1,67 Mio. Euro
Mitarbeiter	20
Gewinn	557.000 Euro
Preis	3,5 Mio. Euro

04

**EXKLUSIVES SPORTSTUDIO**

Branche	Dienstleistungen
Umsatz	120.000 Euro
Mitarbeiter	3
Gewinn	53.000 Euro
Preis	120.000 Euro

>> GESUCH DER WOCHE

01

**PRODUZIERENDES  
MITTELSTÄNDISCHES  
UNTERNEHMEN**

Branche	Produktion/Handel
Umsatz	1 bis 25 Mio. Euro
Mitarbeiter	10 bis 100
Gewinn	gut
Preis	1,5 bis 7 Mio. Euro

Ein Partner von

**Handelsblatt**

## WORTE DER WOCHE

„Klassischerweise soll das Unternehmertestament die Fortführung des Unternehmens sichern und die Familie wirtschaftlich absichern.“

Dr. Christopher Riedel, Rechtsanwalt und Steuerberater bei der Ernst & Young Law GmbH

und auch unabhängige Mittlerfunktion können nur wenige darstellen. Die Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses mit der Steuerung aller Leistungen aus einer Hand sowie eine strukturierte Vorgehensweise sind für den Erfolg unabdingbar und ein Zeichen von Kompetenz und Seriosität des Beratungsunternehmens. Dazu zählt auch

eine umfangreiche Dokumentation der eingeleiteten Maßnahmen für den Verkauf und natürlich eine absolute Kostentransparenz. Ein sehr wichtiges Indiz für die Qualität ist auch das Leistungsversprechen: Ein Partner, der den Verkauf des Unternehmens garantiert, ist unseriös. Ein guter M&A-Berater kann aber ein Maximum an Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf bieten.

### Der Preis muss passen

Auch das Thema der marktgerechten Preisfindung wird von guten Beratungsgesellschaften offen angesprochen. Denn nicht jede Preisvorstellung von Verkäufern basiert auf einer betriebswirtschaftlichen Auswertung. Grundsätzlich gilt: Beide Vertragsparteien müssen aufeinander zugehen und einen akzeptablen Preis finden. Ein kompetentes Beratungsunternehmen begleitet diesen Prozess aktiv, moderiert und motiviert zur Fortsetzung der Verkaufsverhandlungen bis zum Abschluss. Sind alle diese Punkte berücksichtigt und plant der Verkäufer genügend Zeit für die Auswahl des richtigen Käufers ein, so steht dem erfolgreichen Verkauf des Unternehmens nichts mehr im Wege und das eigene Lebenswerk kann in gute Hände gegeben werden.



Udo Goetz

„Die Größe des Beratungsunternehmens sollte zum angedachten Verkaufspreis passen.“

**Kontaktdaten:** Udo Goetz ist Vorstand der axanta AG

SCHNELL, EINFACH UND GÜNSTIG

## DIE NEUE KOMFORTSUCHE

Richten Sie sich für nur 4,19 Euro netto monatlich bis zu 10 Suchaufträge ein. Sie erhalten dann alle passenden Angebote aus den ständig über 800 auf unserem Portal zum Verkauf stehenden Unternehmen in Ihrem DUB-Konto. Eine E-Mail informiert Sie zusätzlich, sobald ein aktuelles Angebot hinzukommt. So finden Sie schnell und einfach zu Ihrem gewünschten Unternehmen.

HIER PER KLICK DIREKT ZUR BUCHUNG:

<http://www.dub.de/unternehmen-kaufen/gesuch-inserieren/>



## DEALTICKER

**AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER: WWW.DUB.DE**

### ■ AXA Private Equity beteiligt sich am Modehandelsunternehmen Schustermann & Borenstein

Die Familien Schustermann und Borenstein bleiben maßgeblich finanziell an dem Unternehmen beteiligt und führen auch in Zukunft das operative Geschäft. Neben zwei ausschließlich Mitgliedern zugänglichen Modegeschäften in München gehört zu Schustermann & Borenstein die exklusive Online Shopping Community BestSecret.com.

### ■ Munich Venture Partners und UnternehmerTUM-Fonds investieren in die SorTech AG

Mit dem Investment wird die Weiterentwicklung und Vermarktung von SorTech's einzigartiger, patentierter Zeolith-Technologie finanziert. Die SorTech AG aus Halle (Saale) ist Technologie- und Innovationsführer auf dem Gebiet der Adsorptionstechnik. Durch die SorTech-Technologie können bis zu 90% Strom und CO<sub>2</sub> im Vergleich zu konventionellen Klimaanlage eingespart werden.

### ■ S-UBG verkauft ihre Anteile an Kosmetikerhersteller Dr. Babor

Die Aachener Beteiligungsgesellschaft S-UBG hat ihre Gesellschaftsanteile an der Dr. Babor GmbH & Co. KG an die beiden Mitgesellschafter aus der Familie zurück veräußert. Die S-UBG bleibt dem Familienunternehmen aber auch zukünftig in anderer Form als Finanzpartner verbunden.

### ■ AURELIUS verkauft Schabmüller an italienische ZAPI-Gruppe

AURELIUS verkauft seine Tochtergesellschaft Schabmüller mit Firmensitz in Berching/Oberpfalz an die italienische ZAPI-Gruppe. AURELIUS hatte den Unternehmensbereich Gleichstrommotoren im März 2007 von der amerikanischen Sauer-Danfoss Inc. übernommen und dem Unternehmen seinen traditionellen Namen „Schabmüller“ zurückgegeben.

Ein Partner von

**Handelsblatt**