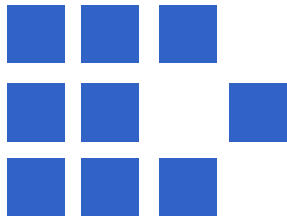


Präsentation

Concess-Rhein-Main®

M+A Rüegg Mittelstandberatung GmbH

D- 63599 Biebergemünd

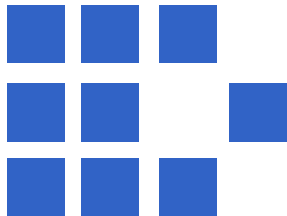


für

Industrie- und Handelskammer

Hanau – Gelnhausen – Schlüchtern

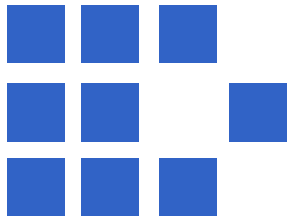
28. Sept. 2006 in Hanau



nur noch

44%

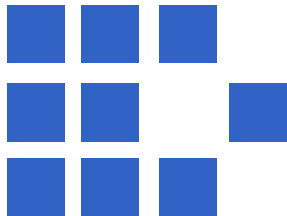
aller mittelständischen Unternehmer
finden einen „familieninternen“
Unternehmensnachfolger



d.h.

56%

aller mittelständischen Unternehmer
finden keinen „familieninternen“
Unternehmensnachfolger



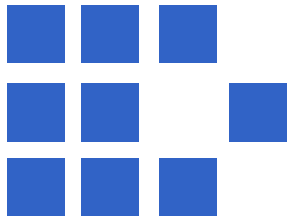
zusätzlich sind über

60%

aller mittelständischen Unternehmer
zwischen 55 - 59 Jahren

„ohne verbindliche geregelte“

Unternehmensnachfolge

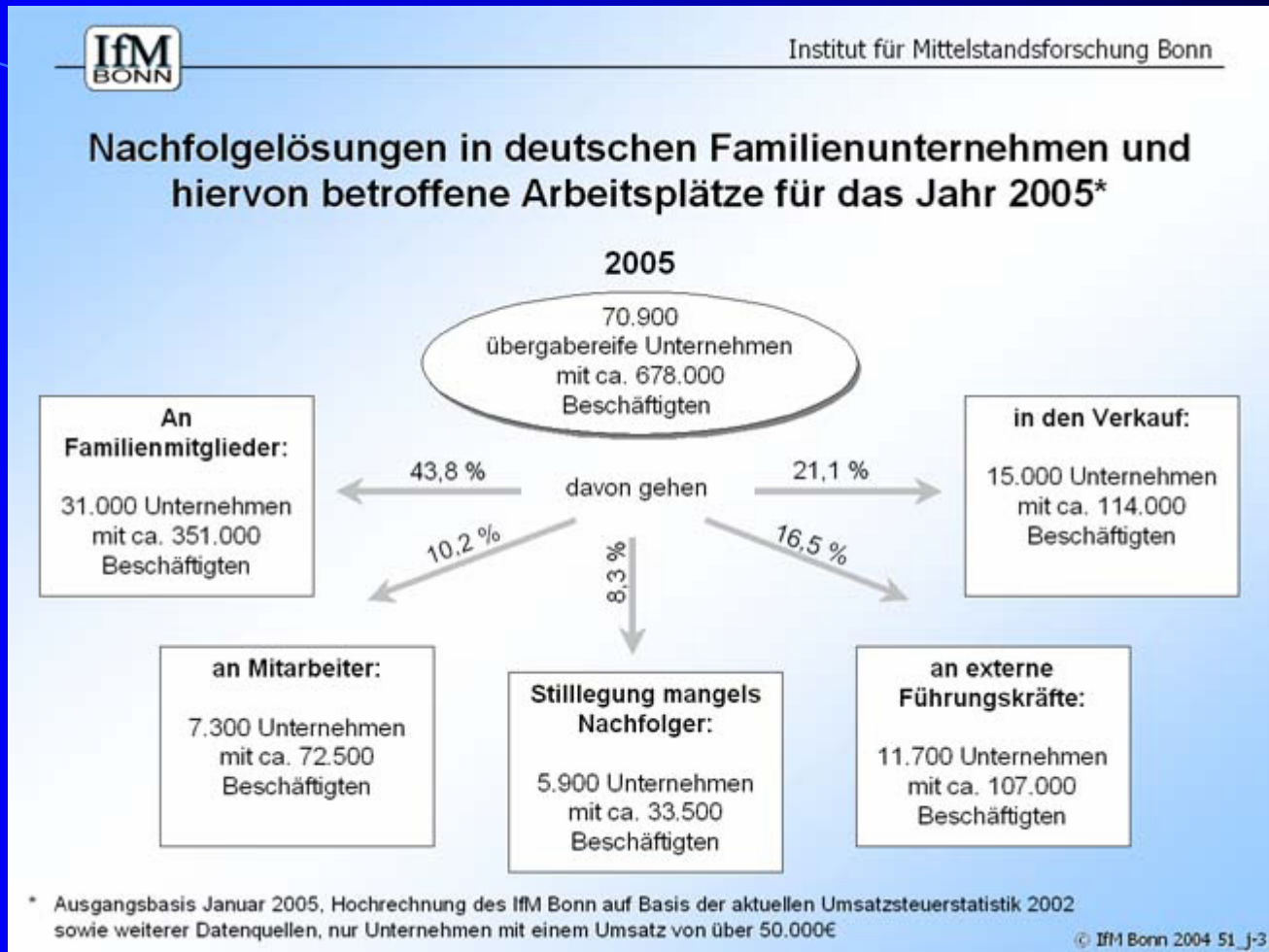


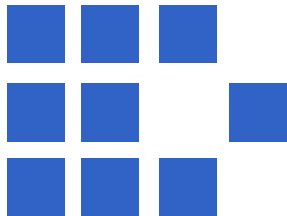
Pro Jahr gehen daher in Deutschland
durch Verkauf – Vermietung - Pacht

36.000 Unternehmen

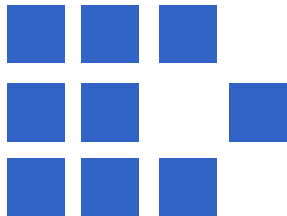
auf „familien-externe Übernehmer“ über

Sie sind nicht alleine.....



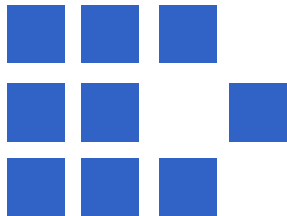


Probleme und Vorgehen
zur
„familien-externen“
Unternehmensnachfolge



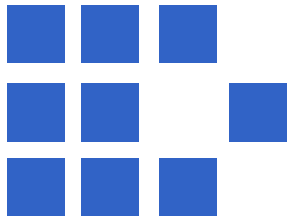
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Familienmitglieder „**können**“ nicht.....
(zu jung, zu alt, kein Unternehmer, keine Qualifikation)
- Familienmitglieder „**wollen**“ nicht.....
(anderer Beruf, kein Unternehmer, kein Interesse)
- Familienmitglieder „**dürfen**“ nicht.....
(kein Angebot, Hinauszögern, der Chef bin ich usw.)



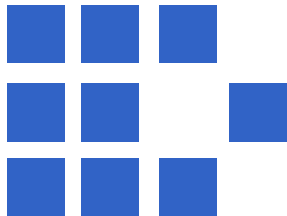
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Irgendwann wird klar > **kein interner Nachfolger.....**
- Typische Reaktion (90%) des Seniors > das Problem ist relevant, aber nicht akut wichtig, **warten wir mal ab**
- Die Realität (95%) > **das Problem wird sich nicht von selbst und von alleine lösen !**
- Unternehmensübernehmer fallen nicht vom Himmel oder klopfen von selbst an die Firmentür



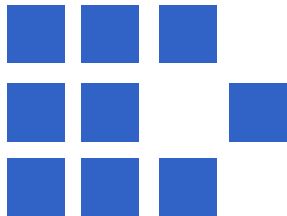
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Unternehmensnachfolgen sind ein völlig normaler und logischer Prozess im **Lebenszyklus** jeder Firma
- Jeder Unternehmer hat „**irgendwann**“ zu Lebzeiten oder im Tod zwangsweise immer einen Nachfolger
- Keine oder eine schlechte Unternehmensnachfolge sind fast immer der **Tod der Firma** (sofort oder später)



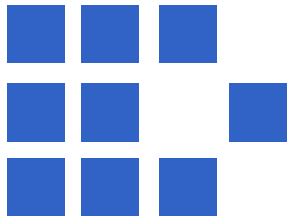
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Sie haben (kein interner Nachfolger) die freie Auswahl:
 - Firma **zumachen** oder
 - Firma **abgeben** (Verkauf, Verpachten, Verschenken)
- Ich kenne keine Firma, bei der „**abwarten**“ zu einer **optimalen Lösung** der Nachfolge führte
- Ich kenne viele Firmen, bei denen „**abwarten**“ der Nachfolge die **Firma und Inhaber selbst geschädigt hat**



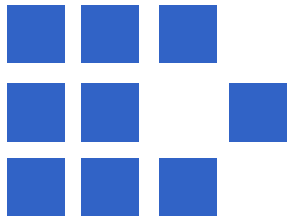
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Eine „**externe**“ Unternehmensnachfolge ist sicher eine sehr schwerwiegende Entscheidung mit erheblichen **finanziellen, mentalen und persönlichen** Problemstellungen und Konsequenzen
- Es zeugt aber von „**unternehmerischen Weitblick und persönlicher Größe**“ sich dieser Aufgabe rechtzeitig zu stellen, zum Wohle der Firma und des Unternehmers



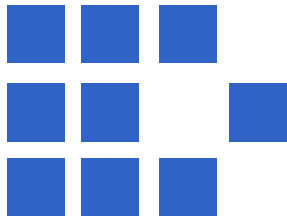
Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Solange Sie eine „**externe**“ Unternehmensnachfolge noch selbst sinnvoll steuern können, bleiben Sie Herr des Vorgehens und des Verfahrens
- Ab ca. 65 Jahren, wird das bei vielen Senior-Unternehmern kritisch, da eine „**externe**“ Unternehmensnachfolge eine mental und aufwandtechnische Fitness verlangt, **die viele Übergeber mit zunehmendem Alter deutlich überfordern**



Die schwere Entscheidung zum Unternehmensverkauf

- Fast alle aktiven Unternehmer auch ab ca. 65 Jahren, kennen ihre Firma noch zu 100% und sind dort „intern noch fit wie ein Turnschuh“
- Eine „externe“ Unternehmensnachfolge ist dagegen ein „erst- und einmaliger Geschäftsvorfall mit sehr hoher Komplexität und erheblichem Sach- und Zeitaufwand“, der mit zunehmendem Alter immer schwerer wird

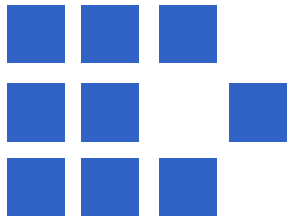


8 Gründe

warum

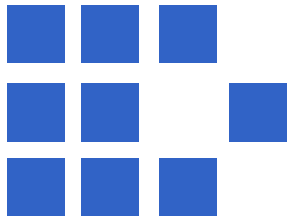
typische **Firmenverkäufer**

scheitern



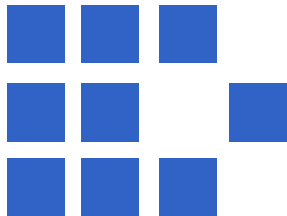
Provokante These -1-
aus 5 Jahren Beratung zum Thema
Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

- Der Verkauf des Firmenwagens (5.000 €) wird von 90% aller mittelständischen Unternehmer **systematischer geplant, vorbereitet und abgewickelt**, wie der Verkauf der Firma selbst (500.000 € und mehr)



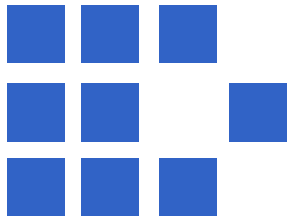
Provokante These -2-
aus 5 Jahren Beratung zum Thema
Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

- 80% aller „veröffentlichten Verkaufsangebote“ für mittelständische Unternehmen sind **preislich und inhaltlich „Quatsch“**, d.h. zu den benannten Angebotskonditionen niemals und an Niemanden verkäuflich bzw. würden von keiner Bank finanziert



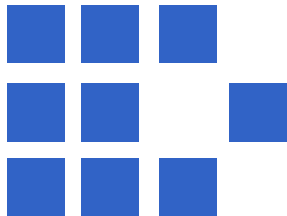
Provokante These -3-
aus 5 Jahren Beratung zum Thema
Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

- 95% aller Interessenten für eine mittelständische Unternehmensübernahme werden, aus finanziellen + persönlichen Gründen, niemals in ihrem Leben ein Unternehmen erwerben



Provokante These -4-
aus 5 Jahren Beratung zum Thema
Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

- 95% aller zeitlichen und finanziellen Aufwendung, die potentielle Übergeber und Übernehmer selbst und bei anderen verursachen, sind völlig umsonst (aber nicht kostenlos)

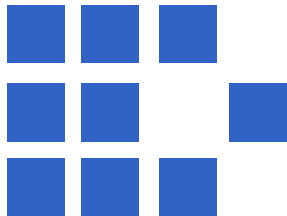


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

1. Kein inhaltliches Konzept des Übergebers

was, wann, wo, wie, wer, warum usw. operativ,
zeitlich, steuerlich, finanziell, gesellschaftsrechtlich,
vertragstechnisch, erwerberspezifisch usw.

Empfehlung: Erstellen Sie zwingend vor Veröffentlichung
ihres Verkaufsangebotes ein klares, nachvollziehbares
und schriftliches Konzept über ihre Pläne und binden Sie
hierbei **qualifizierte Experten ein**

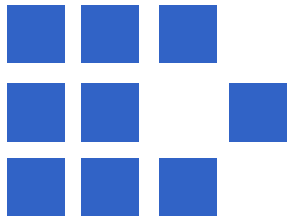


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

2. Keine Unternehmensdokumentation der Firma

kein Verkaufsexpose, keine Bilanz- + G+V-Darstellungen, keine Unternehmensbewertung, keine Due-Diligence-Akten, keine Anzeigentexte

Empfehlung: Erstellen Sie zwingend vor Veröffentlichung ihres Verkaufsangebotes klare und schriftliche Verkaufsunterlagen und binden Sie hierbei **qualifizierte Experten ein**

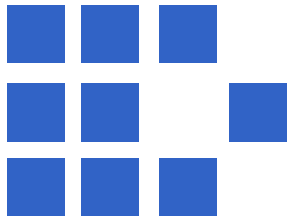


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

3. Kein **systematisches Methodenwissen** des Übergebers

- Konzept- und Verkaufsunterlagen (Angebot)
- Übernehmersuche und –auswahl (Vermarktung)
- Vorverhandlungsphase (Konzept + Chemie)
- Endverhandlungsphase und LOI (Details)
- Vertragsphase (Finale)

Empfehlung: Unbedingt diese Methodik einhalten und
hierbei **qualifizierten Experten einbinden**



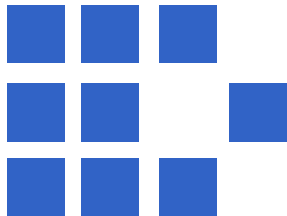
8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

4. Keine nachvollziehbaren oder völlig unrealistische Preisvorstellungen des Verkäufers

Über 90% aller Verkaufsangebote enthalten keine oder völlig unrealistische (unfinanzierbare) Preisvorstellungen.

Empfehlung: „Neutrale Unternehmensbewertungen“ durch qualifizierten Experten / 90% aller Projekte scheitern an:

falscher Preis – Interessent winkt ab – keine Finanzierung

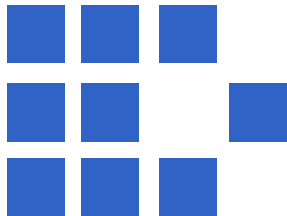


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

5. Keine **Zeit** des Verkäufers für den Verkaufsprozess

Über 95% aller Unternehmensverkäufer sind aktiver Gesellschafter-Geschäftsführer / Inhaber ihrer Firma. Eine Übergabe – Übernahme erfordert ca. 30 – 90 Arbeitstage binnen ca. 6 – 18 Monaten (nur für einen Profi !!!)

Empfehlung: 90% aller Arbeiten beim Unternehmensverkauf sind „Routine“. Delegieren Sie Routine auf **qualifizierten Experten**, bleiben Sie aber immer Entscheider

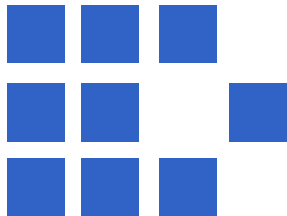


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

6. Vertraulichkeit für Unternehmensverkäufe

Kein Unternehmer hängt ein Schild „zu verkaufen“ in seine Firma (Kunden, Lieferanten, Wettbewerber, Umfeld usw.) und möchte mit „Jedem“ über seinen Absichten sprechen. Vertraulichkeit ist damit verkaufstechnisch sehr wichtig

Empfehlung: Als Unternehmer können selbst nicht „vertraulich“ agieren. Delegieren Sie auf **qualifizierten Experten**, die Interessenten vorab umfassend „abprüft und bewerten“

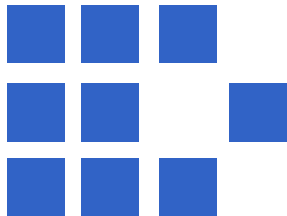


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

7. Ehrlichkeit und Verbindlichkeit des Verkäufers sind die Basis für erfolgreiche Unternehmensverkäufe

Jedes Unternehmen hat seine Stärken, Baustellen und Schwächen. Wer alles schönredet oder verschweigt und mauert, verliert beim Übernehmer seine **Glaubwürdigkeit**

Empfehlung: Kommunizieren sie ehrlich und offen mit dem Übernehmer zu Stärken + Schwächen ihrer Firma. Untermauern Sie dies mit Unterlagen von **qualifizierten Experten**

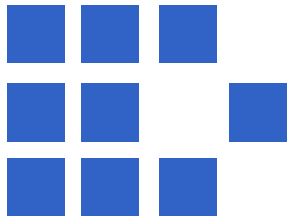


8 typische Gründe warum Firmenverkäufern scheitern

8. Mangelnde Markttransparenz für Unternehmensangebote

Unternehmensverkäufe finden in einem sehr intransparenten Markt statt. Optimale Käufer und optimale Verkäufer treffen oft nur zufällig aufeinander oder durch harte und systematische Arbeit bei Suche und Auswahl

Empfehlung: Breite und aussagefähige aber „anonyme“ öffentliche Marktansprache durch **qualifizierten Experten** mit klarem Verkaufsangebot und Profil „idealer Übernehmer“

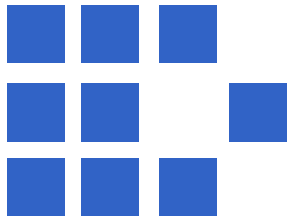


8 Gründe

warum

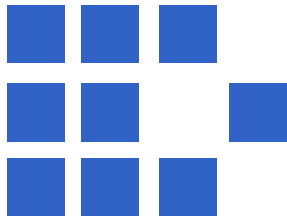
typische **Firmenkäufer**

scheitern



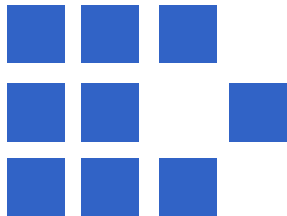
8 typische Gründe warum Firmenkäufern scheitern

1. Kein persönliches und inhaltliches **Konzept**
2. Keine ausreichendes **Eigenkapital**
3. Keine **Methodenwissen** zur Übergabe – Übernahme
4. Keine nachvollziehbaren oder völlig unrealistische **Preisvorstellungen** des Käufers



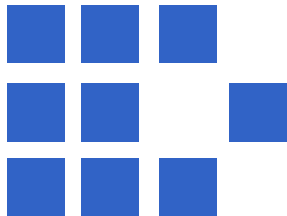
8 typische Gründe warum Firmenkäufern scheitern

5. Keine **Zeit** des Käufers
6. Keine ausreichende **Fach- und Branchenqualifikation**
7. Fehlender Wille „**wirklich**“ Unternehmer werden zu wollen
8. Mangelnde **Markttransparenz und Aufwand** zur Findung eines geeigneten Unternehmens



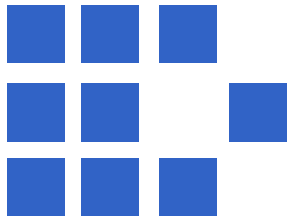
Typische Unterlagen und Verträge für und zwischen Übergeber und Übernehmer

1. **Aussagefähiges Verkaufsexpose** des Unternehmens (aber namentlich anonym) mit allen wichtigen Firmendaten, Fakten, Bilanzzahlen und Planzahlen, Unternehmensbewertung und Verkaufspreis und Verkaufsmodell
2. **Aussagefähiges Übergabe – Übernahmemodell** des Unternehmens mit klarer Profilierung des idealen Übernehmers



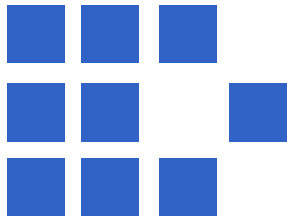
Typische Unterlagen und Verträge für und zwischen Übergeber und Übernehmer

3. Daten des **Interessenten kritisch prüfen** (Lebenslauf, Kapitalnachweis, Schufa, Handelsregister, Datenbanken)
4. **Vertraulichkeitsvereinbarung Übernehmer – Übergeber** und auf gegenseitiger Basis und vor Übergabe des Verkaufsexpose.
5. **Kaufabsichtsvereinbarung Übernehmer - Übergeber** mit allen Konditionen und Absprachen zum geplanten Vorgehen (rechtlich nicht verbindlich)



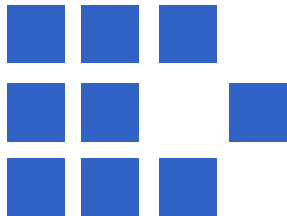
Typische Unterlagen und Verträge für und zwischen Übergeber und Übernehmer

6. **Überprüfung der betriebswichtigen Verträge (Due-Diligence)** durch den Übernehmer beim Übergeber
7. **Ggf. Kreditverträge** Übernehmer mit Bank zur Finanzierung des Kaufpreises
8. **Kaufvereinbarung Übernehmer - Übergeber** als Hauptvertrag und ggf. Nebenverträge. (rechtlich verbindlich)



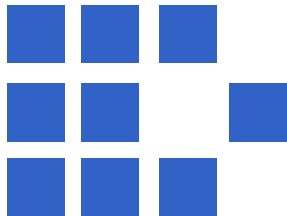
15 typische Frage zum methodischen Vorgehen beim Firmenverkauf

1. Warum brauche ich ein „anonymes“ **schriftliches Verkaufangebot** für meine Firma ?
2. Warum brauche ich eine **Unternehmensbewertung** für meine Firma ?
3. Warum brauche ich ein **Übernahme – Übergabekonzept** für meine Firma ?



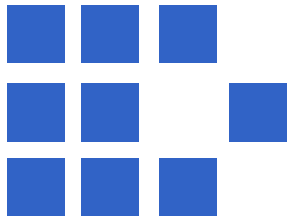
15 typische Frage zum methodischen Vorgehen beim Firmenverkauf

4. Wie lange dauert typisch eine **externe** Firmenübergabe -
Übernahme ?
5. Warum brauche ich eine **Due-Diligence** (Prüfung der be-
triebswesentlichen Verträge) und was ist das überhaupt ?
6. Wie kann ich die **Vertraulichkeit** meiner Verkaufsabsichten
am Besten bewahren ?



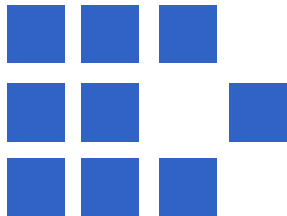
15 typische Frage zum methodischen Vorgehen beim Firmenverkauf

7. Wie groß sind meine **Erfolgschancen** die Firma wirklich an einen Übernehmer zu verkaufen ?
8. Wie finde ich **qualifizierte** Übernehmer und wie erkenne ich, dass der Kandidat **wirklich kaufen** will ?
9. Soll ich auch an einen **Wettbewerber** verkaufen ?



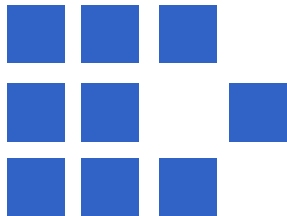
15 typische Frage zum methodischen Vorgehen beim Firmenverkauf

10. Was ist und warum ist eine schriftliche **Kaufabsichtsvereinbarung** zwischen Käufer und Verkäufer sinnvoll ?
11. Ich (Verkäufer) habe **50 Zuschriften auf meine Anzeige** in einer Unternehmensbörse bekommen und jetzt..... ?
12. Wie viel **Eigenkapital** braucht der potentielle Übernehmer und wie und wo bekommt er eine **Bankfinanzierung** ?



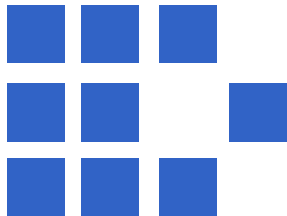
12 typische Frage zum methodischen Vorgehen beim Firmenverkauf

13. Welche **externen Experten** soll ich und wann hinzuziehen und wie können diese meine **Erfolgschancen verbessern** ?
14. Was kosten **externen Experten** und wie und wann werden diese bezahlt ?
15. Welche **öffentlichen Förderungen** können Übergeber – Übernehmer für eine Übergabe – übernahme nutzen ?



Provokante These -5-
aus 5 Jahren Beratung zum Thema
Unternehmensnachfolge im Mittelstand:

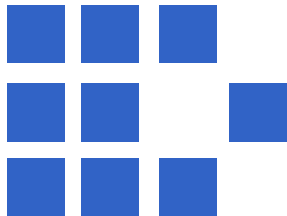
- Wer einen Gebrauchtwagen (10.000 €) kauft und kein „Autoexperte“ ist, holte sich oft einen qualifizierten Experten (TÜV, Dekra, Werkstatt) um keinen Fehler zu machen
- Beim Unternehmensverkauf geht es aber oft um Summen von X00.000 bis X.000.000 € und das schaffen Sie ganz locker ohne qualifizierten Experten oder.....



Vielen Dank
für Ihr Interesse und Ihre
Aufmerksamkeit....

und

was möchten Sie noch wissen ?



con|cess
M+A-Partner

*Ihr Spezialist für Unternehmensnachfolge
und Existenzgründung*



Con|cess M+A Partner M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH

Herr Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg
Im Streitfeld 1
D-63599 Biebergemünd

Fon 06050-3377
Mobilfon 0175-29 26 681

Fax 06050-3174

E-mail
Web

concess-rhein-main@t-online.de
www.concess-rhein-main.de
www.unternehmensbewertung-rhein-main.de