



M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH



## – Erfolgreich mittelständische Unternehmen

- übergeben – verkaufen – vererben
- übernehmen – erwerben – fortführen
- analysieren – planen – bewerten

## – Unternehmens-Nachfolge und -verkauf

## – Unternehmens-Übernahme und -kauf

## – Unternehmens-Bewertung und -Wertgutachten

- im unternehmerischen Mittelstand
- von ca. 1.5 Mio. € bis 25.0 Mio. € Umsatz p.a.



RKW







|                                     |         |
|-------------------------------------|---------|
| Philosophie und Portrait .....      | 6       |
| Grundsätze der Zusammenarbeit ..... | 7       |
| Netzwerke .....                     | 7       |
| Erfahrung und Referenzen .....      | 8 – 9   |
| Motive und Ansatzpunkte .....       | 10 – 11 |
| Unternehmensverkauf .....           | 12 – 13 |
| Unternehmenskauf .....              | 14 – 15 |
| Unternehmensbewertung .....         | 16 – 17 |
| Impressum und Kontakt .....         | 18      |



## Philosophie und Portrait

---

Wir beraten Sie bei allen Entscheidungen im Bereich der:

- **Unternehmensnachfolge**
- **Unternehmensverkauf und -kauf**
- **Beteiligungsverkauf und -kauf von Firmenanteilen**
- **Fusionen und Joint-Ventures**
- **Unternehmensbewertung und Preisermittlung von Unternehmensteilen**

Unsere Zielgruppe, **verkaufsseitig**, ist der typische, vom Inhaber geführte unternehmerische Mittelstand mit ideal 1,5 – 25,0 Mio. € Jahresumsatz, der aus Gründen des Alters oder aus persönlich-strategischen Motiven, ihre Firma oder ihre Firmenbeteiligung an Nachfolger übergeben bzw. verkaufen wollen.

Unsere Zielgruppe, **kaufseitig**, ist der typische, vom Inhaber geführte unternehmerische Mittelstand, der seine Firma, durch einen Zukauf einer weiteren mittelständischen Firma bzw. einer

zusätzlichen Firmenbeteiligung weiter aktiv ausbauen möchte. Ebenso größere Mittelständler und mittlere Konzernunternehmen, die einen strategischen Unternehmenszukauf planen.

Weitere Zielgruppe, **kaufseitig**, sind ebenfalls ausreichend vermögende und berufserfahrene Privatpersonen, die eine Unternehmensnachfolge antreten wollen, d.h. eine mittelständische Firma oder eine Firmenbeteiligung als zukünftig aktiver Unternehmer erwerben möchten.

Wir verstehen uns hierbei als ganzheitliches Beratungsunternehmen, das Verkäufer und/oder Käufer von den ersten Vorüberlegungen bis zum finalen Vertrag umfassend berät und aktiv, in allen Vorgehensschritten, persönlich begleitet.

Unsere Beratungsleistungen sind ausschließlich auf den unternehmerischen Mittelstand ausgerichtet, für den Unternehmensverkäufe und -käufe mehrheitlich einmalige Geschäftsvorgänge im Lebenswerk des Unternehmers und des Unternehmens und oft das größte finanzielle Einzelgeschäft im Leben überhaupt darstellen.

Unsere Leistungen verbessern nachhaltig die Chancen Ihr Unternehmen zu verkaufen oder eine Firma zu erwerben.

Wir geben Ihnen methodische und mediatorische Sicherheit in Erstellung des Verkaufs- bzw. Kauf-Angebotes und im Umgang mit dem Käufer bzw. Verkäufer.

Zusätzlich sind wir **Sachverständiger für Unternehmensbewertungen**, d. h. der sach- und methodengerechten Wert- und Preisbestimmung von Firmen und Firmenanteilen.





M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH ist über langjährig bestehende Netzwerke mit anderen Unternehmensberatungen verknüpft, die ebenfalls bzw. vergleichbare Dienstleistungen zum Thema:

- **Unternehmensnachfolge**
- **Unternehmenskauf und -verkauf**
- **Unternehmensbewertung**

im Mittelstand anbieten.

Weiterhin bestehen langjährig umfangreiche Netzwerke zu erfahrenen Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten, Notaren, IHK's, HWK's, Banken, Wirtschaftsförderern und Unternehmerverbänden, die wir fall- und fachspezifisch und in Absprache mit unseren Mandaten in die Projekte einbinden. Wir nutzen diese Netzwerke für den Erfolg unserer und damit Ihrer Projekte.

---

## Grundsätze der Zusammenarbeit

Wir sind nur dann erfolgreich, wenn Sie erfolgreich sind.

**Erfolg heißt: Sie haben ein Unternehmen verkauft oder gekauft oder wissen durch eine Unternehmensbewertung, mit welchem Preisrahmen Sie im Falle des Unternehmenskaufes oder -verkaufes „rechnen“ können. Vor diesem Grundsatz ist die sehr deutliche Mehrzahl unserer Honorierung rein erfolgsbezogen. Sie bezahlen nur dann, wenn der vertraglich bestimmte Zustand eingetroffen ist.**

Wir arbeiten daher vertraulich sowie diskret und nur auf Grundlagen von eindeutigen, schriftlichen Mandatierungen und klarer Aufgabenstellungen unserer Auftraggeber. Diese regeln klar und eindeutig unsere Pflichten, aber auch unsere Rechte.

Wir sprechen die Sprache und kennen das Denken des unternehmerischen Mittelstandes, auch und speziell wenn es um so komplexe Dinge wie Unternehmensverkauf- und -kauf geht.

**Wie gesagt: Nur wenn Sie erfolgreich sind, sind wir erfolgreich.**

Unsere Preisgestaltung für eine ausführliche **Unternehmensbewertung** mit schriftlichem Wertgutachten und entsprechenden Exceltabellen beginnen ab 6.000 € (mit ca. 5–10 Arbeitstage).

Unsere Preisgestaltung für einen durch uns komplett vorbereiteten, begleiteten und erfolgreich **abgeschlossenen Unternehmensverkauf oder -kauf** beginnen ab 25.000 € (mit ca. 30–60 Arbeitstage).





## Erfahrung und Referenzen

---

M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH ist seit 1999 im Geschäftsfeld der Unternehmensverkäufe und Unternehmenskäufe im unternehmerischen Mittelstand tätig.

Wir haben ca. 25 Jahre persönliche Erfahrung mit Mergers & Acquisitions aus Mittelstand und Großindustrie. Wir können Ihnen gerne vielfältige Referenzen unserer Tätigkeit benennen.

Vor der Firmengründung im Jahre 1999 war unser Gesellschafter-Geschäftsführer, Herr Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg, über 20 Jahre als Geschäftsführer, Gesamtprokurist und Bereichsleiter für nationale und internationale Konzern- und Mittelstandsfirmen in leitenden kaufmännischen und technischen Positionen tätig und hierbei regelmäßig mit Unternehmensverkäufen und -käufen, sowie Unternehmensbewertung befasst.

### Herr Bernd Rüegg ist:

- Ass. Mitglied der IACVA e.V. dem Berufsverband für professionelle Unternehmensbewerter in Deutschland. Die IACVA sieht ihre Aufgabe darin, einen hohen Qualitätsnachweis für Bewertungsprofessionals und Unternehmensbewerter aller Berufsgruppen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu etablieren,
- beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi – Berlin) und der KfW-Bank als Berater und Experte für Unternehmensnachfolge akkreditiert,
- Mitglied im BDU (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V) und dort Certified Management Consultant (CMC). Der BDU ist der größte Verband für Unternehmensberater und verfügt über strenge Aufnahme- und Akkreditierungsrichtlinien,

- Regionalpartner der Unternehmensbörse „nexit-change“ der KfW-Mittelstandsbank
- weiterhin bestehen Akkreditierungen, als Experte für Unternehmensverkauf und -bewertung, beim RKW-Hessen, Bayern, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz. Das RKW ist i.d.R. der Wirtschaftsförderung beim jeweiligen Landes-Wirtschaftsministerium angegliedert,
- zertifizierter Wirtschafts-Mediator des Institutes für Sachverständigenwesen (IFS-Köln) und der AoE-Academie of Experts (London),
- Gründungsmitglied der Transeo (Brüssel) als europäischer Verband vom erfahrenen Spezialisten zum Unternehmenskauf und -verkauf und der Unternehmensbewertung von kleinen und mittleren Firmen.

Wir führen darüber hinaus pro Jahr ca. 30 Unternehmensbewertungen durch, die nicht unmittelbar zum Zwecke des „externen“ Unternehmenskaufes oder -verkaufs bestimmt sind, z. B. im Falle von Ehescheidungen in Unternehmerhaushalten, Gesellschafterauseinandersetzungen, vorweggenommene Erbfolgen, Verkauf von Firmenanteilen im bestehenden Gesellschafterkreis, Aufnahme neuer Gesellschafter oder Austritt alter Gesellschafter, Sanierungs- und Fortführungsgutachten für Banken usw.

Wir werden auch, von deutschen Gerichten direkt, als Sachverständiger für Unternehmensbewertung, beauftragt.

**Folgende Projekte konnten über die Beratung der M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH in den Jahren 2005 – Ende 2011 erfolgreich umgesetzt werden:**

- **Verkauf Werkzeugbau (Hessen)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, Kinder waren beruflich anders orientiert, Käufer MBI aus dem geographischen Umfeld der Firma
- **Verkauf Anlagenbau-Telekommunikation (Rheinland)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf zur bundesweiten Ausweitung der Firma, Käufer Unternehmen aus dem Baubereich
- **Verkauf Nutzfahrzeuge (Sachsen-Anhalt)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
Unternehmensnachfolge und strategischer Verkauf, Kinder anderweitig orientiert, Käufer Wettbewerber
- **Verkauf Technischer Handel (Hessen)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
Unternehmensnachfolge, Kinder waren beruflich anders orientiert, Käufer Unternehmen aus dem Technischen Handel
- **Verkauf Technischer Handel (Hessen)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, Kinder waren beruflich anders orientiert, Käufer Unternehmen aus dem Technischen Handel
- **Verkauf Oberflächentechnik (Bayern)** ..... Kaufpreis ... über 5.0 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf, keine Kinder vorhanden, Käufer Unternehmen aus der Oberflächentechnik
- **Verkauf Bekleidung (NRW)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, Kinder waren familiär gebunden, Käufer MBI aus Hessen
- **Verkauf Medizinischer Handel (Baden-Württemberg)** ..... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer Unternehmen aus dem medizinischen Handel
- **Verkauf Oberflächentechnik (Schweiz)** ..... Kaufpreis ... über 5.0 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf, Kinder zu jung, Käufer Unternehmen aus der Oberflächentechnik
- **Verkauf Bildungseinrichtung (Sachsen-Anhalt)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
strategischer Verkauf, Käufer größeres Bildungsunternehmen
- **Verkauf Automatisierungstechnik (Bayern)** ..... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge und internationale Geschäftsausweitung, Käufer Unternehmen aus der Bereich technische Dienstleistungen
- **Verkauf Wasseraufbereitung (Rheinland)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer MBO aus dem Rheinland
- **Verkauf Galvanik (Sachsen-Anhalt)** ..... Kaufpreis ... über 5.0 Mio. €  
Strategischer Verkauf, Konzentration auf Kerngeschäft, Käufer größeres Galvanikunternehmen
- **Verkauf mechanische Antriebstechnik (Hessen)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, Kinder beruflich anders orientiert, Käufer MBI mit bestehender Handelsvertretung
- **Verkauf mechanische Antriebstechnik (Baden-Württemberg)** .... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, Kinder beruflich anders orientiert, Käufer größeres Unternehmen aus dem technischen Handel
- **Verkauf Beschaffungsberatung (Hessen)** ..... Kaufpreis ... bis 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer MBO Mitarbeiter
- **Verkauf/UB Solarenergie (Bayern)** ..... Kaufpreis .. über 10.0 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf, Käufer Mitbewerber Solartechnik
- **Verkauf/UB Umwelt-Energietechnik (Sachsen)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf zur Unternehmensausweitung, Käufer MBI
- **Verkauf/UB Handel-Discounter (Österreich)** ..... Kaufpreis ..... 5.0 Mio. €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer Mitbewerber
- **Verkauf/UB Akustische Bauteile (NRW)** ..... Kaufpreis .. über 15.0 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf, Käufer vertraulich
- **Verkauf/UB Kunststofftechnik (Hessen)** ..... Kaufpreis ... über 2.5 Mio. €  
Strategischer Unternehmensverkauf, Käufer Mitbewerber Kunststoff
- **Verkauf Funktechnik (Hamburg)** ..... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer MBI aus Norddeutschland
- **Verkauf Logistik (Rheinland-Pfalz)** ..... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer MBO aus der Firma
- **Verkauf Technischer Handel (NRW)** ..... Kaufpreis .. über 500.000,- €  
Unternehmensnachfolge, keine Kinder vorhanden, Käufer Mitbewerber

Die vorstehende Liste ist nur eine Auswahl der betreuten Projekte.



## Motive und Ansatzpunkte

---

Das Thema der

- **Unternehmensnachfolge**

im Mittelstand ist sowohl ein persönliches, wie auch volks- und beschäftigungsrelevantes Problemfeld. Über ca. 95 % aller Firmen in Deutschland sind vom Inhaber selbst geführte Unternehmen der Umsatzgröße bis ca. 25,0 Mio. € Jahresumsatz. Diese beschäftigen ca. 70 % aller Arbeitnehmer und leisten ca. 50 % der gesamten Wertschöpfung in Deutschland. Die Gesamtzahl der mittelständischen Firmen in Deutschland beträgt ca. 1.000.000 Unternehmen zwischen 0,1 und 0,5 Mio. € Umsatz, ca. 500.000 Unternehmen zwischen 0,5 und 25,0 Mio. € Umsatz, nur 17.000 Unternehmen haben in Deutschland Umsätze über 25,0 Mio. €.

Nach seriösen Statistiken (IfM-Bonn) finden heute deutlich weniger als 50 % aller Firmeninhaber einen **familien-internen** Nachfolger, d.h. mehr als 50 % aller Firmen müssen an **familien-externe** Nachfolger übergeben bzw. verkauft werden. Die Gesamtzahl der mittelständischen Firmen, die aus Gründen der Nachfolge **familien-extern** übergeben bzw. verkauft werden müssen, beträgt ca. 22.000 pro Jahr. Hierbei ist eingerechnet, das ca. 2/3 aller (insbesondere sehr kleiner) Firmen in Deutschland wirtschaftlich nicht nachfolgefähig sind, d.h. weniger als ca. 50.000 € p.a. Brutto-Unternehmer-Einkommen erzielen.

Die Zahl der **familien-externen** Nachfolgeregelungen steigt hierbei, auch in kommenden Jahren, weiterhin, prozentual und nominal, an. Immer weniger mittelständische Firmeninhaber finden den Nachfolger in der Familie.

Das Thema des

- **strategischen Unternehmensverkaufs**

im unternehmerischen Mittelstand ist ein weiteres persönliches, sowie ebenfalls volks- und beschäftigungsrelevantes Problemfeld.

Die sehr deutliche Mehrzahl aller mittelständischen Firmen werden vom Inhaber selbst, in der aktiven Unternehmensführung, geleitet. Gesundheitliche, finanzielle oder persönliche Probleme oder Einschränkungen der Leistungsfähigkeit des Unternehmers selbst, haben damit immer auch unmittelbare Auswirkung auf die Leistungsfähigkeit der Firma. Viele mittelständische Unternehmer sind schlichtweg „die Firma“.

Auch nachhaltige Änderungen in der Lebensphilosophie eines Unternehmers können einen strategischen Unternehmensverkauf nahe legen. Nach 20 und mehr Jahren in der harten unternehmerischen Verantwortung entwickeln manche Unternehmer, auch deutlich vor Erreichen der magischen 55 bis 60 Lebensjahre, Vorstellung von zukünftig anderen Lebensinhalten, die einen Unternehmensverkauf zur Folge haben.

Vor diesem Hintergrund werden pro Jahr weitere ca. 22.000 mittelständische Firmen komplett oder als Beteiligungen verkauft bzw. übergeben, ohne dass dort eine akute „Alters-Nachfolgeregelung“ ansteht.



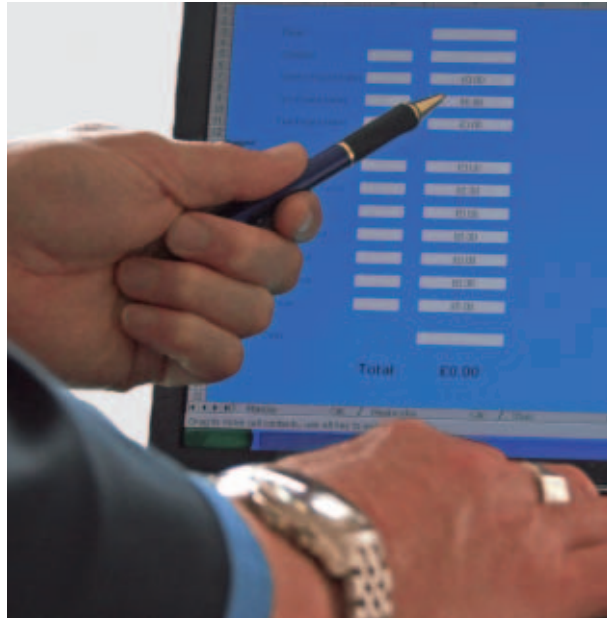
Die Alternative zu erfolgreichem Verkauf bzw. der Übergabe einer Firma an Nachfolger ist zwangsläufig die Schließung und Liquidation des Unternehmens.

- Unternehmensnachfolgen und der strategische Unternehmensverkauf sind damit völlig normale Vorgänge im Lebenszyklus eines Unternehmers und jeden Unternehmens, das vom Inhaber selbst geführt wird, d.h. kein Nachfolger – keine Firma mehr ...

Da es damit zwangsläufig immer Unternehmensverkäufer bzw. -übergeber gibt und geben wird, muss es damit auch immer Unternehmenskäufer und Nachfolger geben. Nur wo gleichzeitig Angebot und Nachfrage besteht, entsteht ein Markt auf dem Unternehmen erfolgreich gekauft und verkauft werden können.

Firmenkäufer bzw. Unternehmensnachfolger kommen im Mittelstand primär aus drei Gruppen:

- **Bereits bestehende Firmen**, die sich selbst durch Unternehmenszukäufe erweitern möchten (**B2B**),
- ausreichend vermögende und berufserfahrene **externe Manager**, die in einer aktiv tätigen Unternehmensnachfolge ihre berufliche Zukunft sehen (**MBI**),
- ausreichend vermögende und berufserfahrene **interne Mitarbeiter der Firma**, die in einer Unternehmensnachfolge ihre berufliche Zukunft sehen (**MBO**),



- Das Problem beider Seiten (Verkäufer bzw. Käufer) liegt mehrheitlich darin, dass eine Firmenübernahme bzw. -übergabe fast immer und für alle Seiten ein Projekt ist, für das keine methodischen oder mediatorischen Vorgehensmuster vorhanden sind. Kaum ein Unternehmer hat im bisherigen Leben je eine Firma gekauft oder verkauft.
- Unternehmensverkauf ist daher fast immer ein erst- und einmaliges Geschäft, aber mit subjektiv sehr hohen €-Beträgen, erheblichem Zeitaufwand und Risiken.
- Wie also ein solches Projekt „richtig“ beginnen, wie hierbei „erfolgreich“ vorgehen und mit angemessenem Aufwand an Zeit und Geld das Projekt abschließen?
- Wie hierbei die Vertraulichkeit wahren, Käufer finden, richtig anbieten und verhandeln? Genau an dieser Stelle beginnt unsere Arbeit und unser Einsatz für Sie ...



## Unternehmensverkauf

---

### Strategie

Die Entscheidung, Ihr Unternehmen zu verkaufen und/oder Gesellschaftsanteile abzugeben, kann Teil der Unternehmensplanung und der Lebensplanung des Unternehmers sein oder ist von ganz persönlichen Beweggründen des Unternehmers geprägt. Gemeinsam mit Ihnen, ggf. auch Ihrem Steuerberater usw., definieren wir die sachlichen, persönlichen, terminlichen und finanziellen Eckpunkte und legen zunächst das **grobe Basiskonzept** des Projektes fest.

### Analyse (intern)

Das intensive Kennenlernen Ihres Unternehmens und die Analyse Ihrer Unternehmenszahlen und -kennzahlen, sowie des relevanten Marktumfeldes stehen zunächst im Vordergrund. Sämtliche Daten bilden die Grundlage für ein **Verkaufs-Memorandum**, das Ihr Unternehmen ausführlich darstellt und beschreibt, sowie seine Potenziale aufzeigt. Zeitgleich führen wir eine **Unternehmensbewertung** und Vorbereitungen für eine **Verkäufer-Due-Diligence (Prüfung)** durch. Gemeinsam mit Ihnen, ggf. auch Ihrem Steuerberater usw., legen wir nun im Detail die sachlichen, persönlichen, terminlichen und finanziellen Ansätze Ihres **Angebotes zum Firmenverkauf** fest.

### Analyse (extern)

Mit Hilfe von internen und externen Recherchemöglichkeiten identifizieren wir mögliche Käufer, die auf Basis des vorbereiteten **Übernahme- und Übergabekonzeptes** Interesse an Ihrem Verkaufsangebot haben könnten. Wir tun dies

sowohl im offenen und im verdeckten Markt und mit äußerster Vertraulichkeit. Am Ende dieser Phase steht eine **ausführliche Mailing-Liste** und mit Ihnen **abgestimmtes Ansprachekonzept** für die potentiellen Interessenten.

### Ansprache + Vorverhandlungen

Die ausgewählten Interessenten erhalten zunächst ein **anonymes Kurzprofil** Ihrer Firma. Bei gegebenem Interesse stellen wir nach Unterzeichnung einer **Vertraulichkeitserklärung** das Unternehmens-Memorandum und Unternehmensbewertung zur Verfügung. In ersten persönlichen Gesprächen mit den möglichen Käufern werden die Nachhaltigkeiten und Motive der Kaufabsicht geklärt und ggf. offene Fragen geklärt. Die 2 – 4 bestgeeigneten Interessenten müssen ihre preislichen und sonstigen Vorstellungen zur Übergabe-Übernahme im Detail darlegen, mit ggf. max. 2 Interessenten wird folgend eine schriftliche **Kaufabsichtsvereinbarung (LOI)** unterzeichnet.

### Verhandlung + Finale

Die Interessenten mit **LOI** erhalten nun die Möglichkeit zur **Käufer-Due-Diligence (Prüfung)** bei denen die betriebswichtigen Verträge und Unterlagen Ihrer Firma im Detail geprüft werden. Nach erfolgreicher Prüfung erstellen Rechtsanwälte, Steuerberater, ggf. Wirtschaftsprüfer, die jeweils erforderlichen Haupt- und Nebenverträge. Im Falle eines Anteils- oder Immobilienverkaufs besteht immer Notarpflicht. Mit Vertragsunterschrift ist der Verkauf im Wesentlichen abgeschlossen.



Unternehmensverkäufe werden immer in einem klaren, methodischen Ablaufschema gegliedert und umgesetzt. Andererseits sind Unternehmensverkäufe aber auch sehr individuelle Geschäftsvorfälle, da die Unternehmensumstände, Verkäufer und Käufer und ihre Zielvorstellungen oft sehr unterschiedlich sind. **Also strenge Methodik mit individueller Betreuung.**

Für unsere langjährig erfahrenen Berater ist das kein Widerspruch. Ein typischer Unternehmensverkauf dauert hierbei ca. 6 – 18 Monate und beinhaltet in dieser Zeit ca. 40 – 90 Arbeitstage für unsere Berater. Dies sind typische Erfahrungswerte im Mittelstand und ist völlig unabhängig von der Größe der zum Verkauf angebotenen Firma.



### **Phase 1 – Angebotsschreibung**

ca. 1 – 3 Monate

- Basiskonzept zum Verkauf und Firmenanalyse (sachlich, persönlich, rechtlich, steuerlich)
- Unternehmenszahlen und Unternehmensbewertung
- Datenaufnahme der Prüfungsakten (Verkäufer-Due-Diligence)
- Verkaufs-Memorandum – Beteiligung- und Übernahmekonzept
- Profilierung der Käufergruppe und Methoden der Ansprache

### **Phase 2 – Käufersuche, Auswahl, Verhandlungen**

ca. 3 – 6 Monate

- Ansprache der Käufergruppe
- Vertraulichkeits-Vereinbarung
- Verkaufs-Memorandum an Kandidaten und zusätzliche Grundsatzinfos
- Unternehmensbesichtigung und orientierende Gespräche
- Detailkonzept Käufer-Verkäufer und Kaufabsichtsvereinbarung (LOI)
- Unternehmensprüfung im Detail (Käufer-Due-Diligence)

### **Phase 3 – Finale und Verträge**

ca. 1 – 3 Monate

- Finalversion LOI (alle finalen Konditionen nach Käufer-Due-Diligence)
- ggf. Finanzierung Käufer und Bank
- Kaufvertrag, ggf. Notarvertrag und Nebenverträge erstellen und unterschreiben



## Unternehmenskauf

---

### Strategie

Auf Basis Ihrer Unternehmensplanung und Ihrer betrieblichen oder persönlichen Erfordernisse entwickeln wir gemeinsam die Akquisitionsstrategie. Wir definieren sorgfältig alle **harten und weichen Kriterien**, die das zu erwerbende Unternehmen erfüllen sollte.

### Analyse (extern)

Unter Berücksichtigung verschiedener interner und externer Informationsquellen suchen und finden wir mögliche **Übernahmekandidaten**. Diese werden hinsichtlich ihrer **harten und weichen Kriterien** wie Umsatz, Produktpalette, Geographie, Marktsegment etc. genau analysiert und in eine **Prioritätenliste** und die **Mailingliste** aufgenommen.

### Ansprache

In persönlichen Ansprachen und Gesprächen (nach **Vertraulichkeitsvereinbarungen**) mit den potenziellen Verkäufern klären wir die jeweilige Interessenlage, d.h. präsentieren und argumentieren Ihre Vorstellungen. Wenn der potenzielle Verkäufer ein verbindliches **Verkaufsinteresse bekundet** und in den für Sie wichtigen Kriterien auch nachhaltig **bestätigt**, legen wir gemeinsam das weitere Vorgehen fest.

### Analyse (intern)

Zunächst klären wir mit einer **Unternehmenswertindikation**, welchen Marktwert das zum Verkauf stehende Unternehmen hat (bzw. haben sollte) und klären diesen Preisrahmen und das grobe Kauf- und Verkaufsmodell mit dem Verkäufer. Deuten sich hier nachhaltige Übereinstimmungen an, erstellen wir das **Unternehmens-Kurz-Memorandum** und ein kurzes **Übernahme-Übergabe-Konzept**. Diese Unterlagen sollen (nach Vertraulichkeitsvereinbarung) für Sie die Informations- und Entscheidungsgrundlage sein, ob Sie mit dem Verkäufer in persönliche und **intensive Verhandlungen** eintreten wollen. Bei positivem Verlauf wird folgend eine schriftliche **Kaufabsichtsvereinbarung (LOI)** unterzeichnet.

### Verhandlung + Finale

Sie erhalten nun die Möglichkeit zur **Käufer-Due-Diligence (Prüfung)** bei der die betriebswichtigen Verträge und Unterlagen der verkaufsbereiten Firma im Detail geprüft werden. Nach erfolgreicher Prüfung erstellen Rechtsanwälte, Steuerberater, ggf. Wirtschaftsprüfer, die jeweils erforderlichen Haupt- und Nebenverträge. Im Falle eines Anteils- oder Immobilienverkaufs besteht immer Notarpflicht. Mit Vertragsunterschrift ist der Kauf im Wesentlichen abgeschlossen.



Unternehmenskäufe werden immer in einem klaren, methodischen Ablaufschema gegliedert und umgesetzt. Andererseits sind Unternehmenskäufe aber auch sehr individuelle Geschäftsvorfälle, da die Unternehmensumstände, Verkäufer und Käufer und ihre Zielvorstellungen oft sehr unterschiedlich sind. **Also strenge Methodik mit individueller Betreuung.**

Für unsere langjährig erfahrenen Berater ist das kein Widerspruch. Ein typischer Unternehmenskauf dauert hierbei je Firma ca. 6 – 18 Monate und beinhaltet in dieser Zeit ca. 40 – 90 Arbeitstage für unsere Berater. Dies sind typische Erfahrungswerte im Mittelstand und ist völlig unabhängig von der Größe der zum Kauf angebotenen Firma.



### **Phase 1 – Angebotsschreibung**

ca. 1 Monat

- Basiskonzept zum Kauf (und ggf. eigene Firmenanalyse) (sachlich, persönlich, rechtlich, steuerlich)
- Ausarbeiten und Hinterfragen der wichtigen Anforderungen an das Kaufunternehmen
- Finales Beteiligung- und Übernahmekonzept zum Kaufunternehmen
- Profilierung der Methoden der Ansprache

### **Phase 2 – Verkäufersuche, Auswahl, Verhandlungen**

ca. 3 – 6 Monate

- Ansprache der Verkäufergruppe
- Vertraulichkeits-Vereinbarung
- Unternehmenszahlen und Unternehmensbewertung
- Verkaufs-Memorandum und zusätzliche Grundsatzinfos
- Unternehmensbesichtigung und orientierende Gespräche
- Detailkonzept Käufer-Verkäufer und Kaufabsichtsvereinbarung (LOI)
- Unternehmensprüfung im Detail (Käufer-Due-Diligence)

### **Phase 3 – Finale und Verträge**

ca. 1 – 3 Monate

- Finalversion LOI (alle finalen Konditionen nach Käufer-Due-Diligence)
- ggf. Finanzierung Käufer und Bank
- Kaufvertrag, ggf. Notarvertrag und Nebenverträge erstellen und unterschreiben



## Unternehmensbewertung

---

Eine Unternehmensbewertung, d.h. die Benennung Ihres Unternehmenswertes bzw. Unternehmenspreises in €, wird Sie als Unternehmer immer dann interessieren, wenn sich in Ihrem Unternehmen kurz- oder mittelfristig Veränderungen anzeigen, z. B:

- Gesellschafterwechsel durch Ein- und Austritt von Gesellschaftern oder Kapitalgebern,
- Generationswechsel im Unternehmen mit Wert- oder Erbausgleich für Familienteile,
- externe Unternehmensnachfolge (MBI, MBO, Verkauf) und deren Finanzierung,
- Unternehmens-Zukauf oder -Verkauf oder -Abspaltungen oder -Fusionen,
- Gesellschafterauseinandersetzungen und Abfindung von Gesellschaftern,
- Erbfälle oder Erbauseinandersetzungen mit Wertausgleich für Familienteile oder Dritte,
- Ehescheidungen mit Wertausgleich für gemeinsame Unternehmensteile.
- Finanzierungsthemen und Unternehmensfortführung durch veränderte Kreditrahmen und Kreditgeber (ggf. Sanierungen etc.),
- Rechtliche oder gerichtliche Anlässe für die Unternehmensbewertungen als Partei- oder Gerichtsgutachten erforderlich sind.

In allen diesen und vergleichbaren Fällen gewinnt die Frage nach dem fundierten Unternehmenswert an entscheidender Bedeutung für die Firma und deren Inhaber.

Die Mehrzahl aller mittelständischen Unternehmer schätzt den Unternehmenswert (d.h. Marktwert) ihrer Firma überhöht ein. Untersuchungen zeigen, dass ca. 70% der (aus dem Bauch) genannten Preisvorstellungen um 150% bis 500% über einem objektiven Marktwert liegen.

Wer mit völlig falschen Vorstellungen und Erwartungen zum objektiven Unternehmenswert in eine wichtige Verhandlung oder gar Auseinandersetzung geht, wird sinnlos viel Zeit, Aufwand, Nerven und Geld verschwenden. Nur wer „vorher preislich weiß“, was „hinterher preislich real möglich ist“, kann für sich und die Firma angemessen planen, argumentieren und verhandeln.

Wir ermitteln den Unternehmenswert und mögliche Verkaufs- und Kaufpreise für mittelständische Firmen nach modernen Ertragswertverfahren/ DCF-Verfahren und geschäftsüblichen Methoden und erstellen nachvollziehbare Unternehmenswert-Indikationen und -gutachten. Jeder Unternehmensverkauf und -kauf beginnt immer mit einer Unternehmensbewertung zum objektiven Marktwert.





Wir bewerten Unternehmen nach gängigen, heute geschäftsüblichen Bewertungsmethoden, d.h. ausschließlich nach der:

- **Ertragswertmethode (DCF-Verfahren)**
- **Substanzwert-Verfahren**
- **Steuerliche Bewertungs-Verfahren**

Der Unternehmenswert setzt sich grundsätzlich aus zwei Komponenten zusammen:

- Dem **Substanzwert**, d.h. dem **aktuellen Zeitwert aller materiellen und immateriellen Vermögensgegenständen der Firma**. Die in der Bilanz hierfür angesetzten Zahlen müssen im Einzelnen überprüft und ggf. geschäfts- und marktüblich angepasst werden.
- Dem **Ertragswert**, d.h. die **real zu erwartenden Betriebsüberschüsse bzw. Cash-Flows der Firma für die Zukunft** mittels Aufstellung von Plan-G&Vs und Plan-Bilanzen für die kommenden Geschäftsjahre und Diskontierung dieser Betriebsüberschüsse bzw. Cash-Flows auf den heutigen Zeitpunkt.
- Insbesondere dem „**realistisch angenommen zukünftigen Ertragswert**“ einer Firma (d.h. den an den Inhaber „ausschüttungsfähigen“ Betriebsüberschüssen in der Zukunft) kommt hierbei bewertungstechnisch fast ausschließliche Bedeutung zu, da dieser Wert für die Investitionshöhe des zukünftigen Unternehmers von entscheidender Bedeutung ist.
- Für Rechts- oder Gerichtsgutachten gelten vergleichbar ähnliche Bewertungsprämissen, ggf. aber auch rein „steuerlich“ vorgeschriebene (rechts- oder vertraglich mandatorische) Bewertungsverfahren.
- Da insbesondere in mittelständischen Firmen die Bilanzen und die G+V-Rechnungen sehr stark von steuerlichen Einstellungen und persönlichen Dispositionen des Unternehmens selbst geprägt sind, müssen die **Steuerbilanzen** im Zuge einer Unternehmensbewertung fast immer neu gestaltet werden, um die realen Ertragswerte und Substanzwerte zu ermitteln. Die Steuerbilanz alleine, sagt oft nichts zur „realen Ertragsfähigkeit“ einer Firma aus, da deren Werte alleine für das Finanzamt erstellt werden.
- Dies gilt nicht nur für die „harten“ **Unternehmenszahlen**, sondern auch für die „weichen“ **Unternehmensfaktoren**, d.h. Markt- und Produktposition, Führungs- und Mitarbeiterstruktur und -kultur, Synergien zum zukünftigen Unternehmer, Transparenz der Geschäftsprozesse, generelle Zukunftsfähigkeit der Produkte und Märkte, Abhängigkeiten von Kunden und Lieferanten, Patente und Schutzrechte, Forschung und Entwicklung, Investitionsverhalten für Vergangenheit und Zukunft, Geschäftsführergehälter usw.
- Je „**zukunftsicherer und insbesondere ertragsreicher**“ hierbei die geschäftliche Situation des zu bewertenden Unternehmens aus Sicht des Unternehmers ist, desto höher ist der Marktwert des Unternehmens.
- **Kurz gesagt, ein Unternehmenswert (d.h. ein marktüblicher Preis) entsteht sinnvoll nur dann, wenn das Unternehmen Gewinne erzielt und diese an den Inhaber auszahlen kann. Je mehr ausgezahlte Gewinne an den Inhaber fließen, je höher kann der Marktpreis bemessen werden.**



## M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH

### Kontakt

---

|  |  |
|--|--|
| <b>Firma</b>                                 | M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH (BDU)  |
| <b>Anschrift</b>                             | Im Streitfeld 1<br>D-63599 Biebergemünd  |
| <b>Telefon</b>                               | (+49) 0 60 50-33 77  |
| <b>Mobil</b>                                 | (+49) 0175-2 92 66 81  |
| <b>Telefax</b>                               | (+49) 06050-31 74  |
| <b>Mail</b>                                  | <a href="mailto:rggbieber@t-online.de">rggbieber@t-online.de</a>   |
| <b>Web</b>                                   | <a href="http://www.berndrueegg.de">www.berndrueegg.de</a><br><a href="http://www.unternehmensbewertung-rhein-main.de">www.unternehmensbewertung-rhein-main.de</a><br><a href="http://www.wirtschaftsmidiation-rhein-main.de">www.wirtschaftsmidiation-rhein-main.de</a> |
| <b>Geschäftsführender<br/>Gesellschafter</b> | Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg (CMC-BDU)  |
| <b>Handelsregister</b>                       | HRB Hanau 13329  |
| <b>Steuer-Nr.</b>                            | DE 234536527   |
| <b>Umsatz-Steuer-Nr.</b>                     | 04423920851  |



Bernd Rüegg





**M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH**