

Ist der Weg das Ziel?

In Baden-Württemberg wechseln jährlich über 10.000 kleine und mittlere Unternehmen ihren Inhaber. Dabei vergeht oft wertvolle Zeit zwischen dem unbestimmten Wunsch, das Unternehmen zu verkaufen, und dem eigentlichen Entschluss. Auch das dann gewählte Vorgehen kann unterschiedlich zielführend sein. Nahe liegende Möglichkeiten sind

- das Gespräch mit dem Steuerberater, dem „Banker“, dem Geschäftspartner, dem befreundeten Lieferanten oder Kunden;
- die Kontaktaufnahme zur Industrie- und Handelskammer, zur Handwerkskammer oder auch zu Wirtschaftsförderern;
- die Beauftragung von Vermittlern oder das Inserat auf einem der unzähligen Internet-Marktplätze.

Manchem Unternehmer kommt auch der Zufall zu Hilfe. Doch halten wir fest: Nicht alle Wege garantieren die gebotene Exklusivität und Seriosität, noch sind sie besonders kalkulierbar und effizient. Genau darauf kommt es aber an!

Welche Ziele und Wünsche haben Sie?

Die meisten Unternehmen werden aus familiären oder aus Altersgründen verkauft.

- Dabei ist fast allen Verkäufern der Fortbestand ihres Unternehmens wichtiger als die Maximierung des Verkaufserlöses.
- Mehr als die Hälfte möchte nach dem Verkauf als Berater oder Beirat agieren.

- Jeder Unternehmer hat darüber hinaus weitere, sehr individuelle Vorstellungen; insbesondere bei Familienunternehmen resultieren sie aus dem lebenslangen, oft generationenübergreifenden Aufbau des Unternehmens.

Ihre Vorstellungen bestimmen den Weg!

Häufig stehen eine steueroptimierte Gestaltung oder rechtliche Fragen im Mittelpunkt des Verkaufsprozesses – vornehmlich dann, wenn der langjährige Steuerberater oder Rechtsanwalt als Ratgeber herangezogen wird. Diese Aspekte sind wichtig; entscheidend aber ist, dass Ihre Wünsche und Ziele berücksichtigt werden und dass aus mehreren in Frage kommenden Umsetzungsvarianten die für Sie und das Unternehmen beste Lösung gewählt wird. Dabei ergeben sich Fragen, die meist nur ein spezialisierter Unternehmensberater beantworten kann:

- Wie gestalten sich Markt und Wettbewerb momentan?
- Gibt es Prognosen für künftige Entwicklungen?
- Stehen andere Unternehmen in der Branche zum Verkauf?
- Wen interessiert das Unternehmen, wen allein der Markt? Sind Aufkäufer tätig, die Märkte in ihrem Sinne umgestalten wollen?

Und oft die wichtigste Frage überhaupt:

- Kann das Unternehmen innerhalb von zwei, drei Jahren stark verbessert aufgestellt werden?

Eine solche zukunftsgerichtete Analyse der wirtschaftlichen Gegebenheiten muss vor allen steuerlichen und rechtlichen Betrachtungen kommen. Denn es geht dabei um die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens – ein Indikator, der je nach angewandtem Bewertungsverfahren „stark“ bis „ausschließlich“ den Unternehmenswert bestimmt.

Lassen Sie sich begleiten!

In einem unverbindlichen und kostenfreien Erstgespräch analysieren wir die Ist-Situation und zeigen Ihnen auf, wie unsere Unterstützung aussehen könnte. Dann kann unsere Begleitung beginnen. Am Anfang steht eine schriftliche Vertraulichkeits- und Exklusivitätserklärung.

- Bei der nun folgenden Unternehmensanalyse beleuchten wir alle wichtigen Aspekte, beziehen Ihre Ziele und Wunschvorstellungen mit ein und leiten daraus ab, welche Verkaufsstrategien machbar sind.
- Wir erstellen ein Verkaufsangebot, das die Bewertung Ihres Unternehmens, ein Exposé und die Wunsch-Anforderungen an den Käufer umfasst.
- Nun gilt es, potenzielle Käufer sehr zielgerichtet anzusprechen - absolute Verschwiegenheit und Vertraulichkeit sind dabei oberstes Gebot. Nach je ein, zwei Verhandlungsrunden mit mehreren Interessenten ist dann im Idealfall der Käufer gefunden.
- Und der letzte Schritt: Die Übergabe- und Übernahmekonditionen sowie Zahlungsmodalitäten werden vertraglich fixiert.

Wir begleiten Sie – vom Start bis ins Ziel!

■ Dr.-Ing. Wolfgang Doneit

15 Jahre Industrieerfahrung mit Geschäftsführung in mittelständischen Unternehmen, fast 10-jährige Beratungserfahrung bei der Unternehmensbewertung und im Matching der Transaktionsabläufe



■ Helmut Guth, Bankkaufmann

30 Jahre Erfahrung im Bankgeschäft, davon 5 Jahre als Vorstand für Firmenkundengeschäft, 9-jährige Beratungserfahrung im Bereich Nachfolgeregelungen



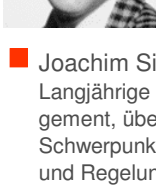
■ Kurt W. Hans, Diplom-Kaufmann

Über 20-jährige Beratungserfahrung in mittelständischen Unternehmen, langjährige Erfahrung und Fertigkeit bei der Unternehmensbewertung und der Suche nach Käufern bzw. Verkäufern



■ Christel Sauer WP/StB, Diplom-Kfm.

30 Jahre Beratungserfahrung in mittelständischen Unternehmen bei allen betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Fragestellungen, Expertin in Sachen Unternehmensbewertung und Due Dilligence



■ Joachim Sitzler, Diplom-Betriebswirt

Langjährige Industrieerfahrung im Projektmanagement, über 12-jährige Beratungserfahrung mit Schwerpunkten auf Unternehmensbewertungen und Regelung der Übergabe bzw. Übernahme



■ Michael Ulmer, Diplom-Kaufmann

10 Jahre Berufserfahrung in der Versicherungswirtschaft und Industrie im Marketing und Controlling, über 13 Jahre Beratungspraxis beim RKW Baden-Württemberg und Ihr erster Gesprächspartner unter:



■ **Tel: 0711/22998-36 oder ulmer@rkw-bw.de**

Wie geht es weiter?

Nach dem Vertragsabschluss heißt es, die Übergabe unternehmens- und situationsgerecht umzusetzen; also Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Banken zu informieren und eventuell anstehende Veränderungen oder Kurskorrekturen zu kommunizieren. Auch in dieser Übergangsphase ist externe Unterstützung Gold wert, denn es geht darum, das Vertrauen aller Beteiligten zu sichern.

Wenn Sie langjährige Erfahrung, Präzision bis ins Detail und Diskretion in allen Phasen des Unternehmensverkaufs und der Nachfolgeregelung fordern, dann sprechen Sie mit uns. Als Projektträger der Mittelstandsförderung des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg stehen wir seit mehr als 30 Jahren für Seriosität und Professionalität.



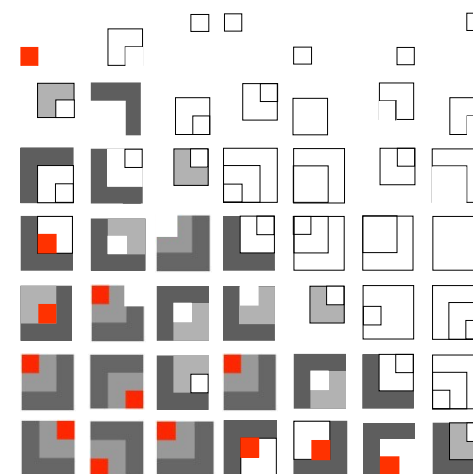
RKW Baden-Württemberg

Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart

Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon (0711) 2 29 98-0
Telefax (0711) 2 29 98-10

E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de



Unternehmensverkauf und Regelung der Nachfolge

Sicher zum Ziel