



**THOMAS ROTTMANN
CONSULTING.**

Den Unternehmenskauf erfolgreich gestalten

Eine Information für Käufer
mittelständischer Unternehmen



Der Kauf eines Unternehmens ist im mittelständischen Bereich für viele Käufer eine erstmalige und häufig auch einmalige Angelegenheit. Dementsprechend sehen sich die Käufer mit einer Vielzahl von Fragen und auch Unsicherheiten konfrontiert. THOMAS ROTTMANN CONSULTING. ist Partner des Unternehmenskäufers und begleitet ihn in den gewünschten Phasen des Projektes und mit der erforderlichen Intensität. Flexible Honorarmodelle tragen den unterschiedlichen Wünschen und Anforderungen der Auftraggeber Rechnung.

Lesen Sie auf den Folgeseiten mehr zu den Themen



Suche	3
Kaufpreis	4
Verhandlungsführung	5
Finanzierung	6
Die Übernahme und Einarbeitung	7
Alles Andere	8
Modulares Beratungskonzept	9
Honorierung nach Ihren Wünschen	10
Reden wir drüber	11



Suche

Die Mehrzahl der an einem Unternehmens- oder Beteiligungserwerb Interessierten verlässt sich auf den Zufall: Oft nur sporadische, bestenfalls regelmäßige Blicke in Zeitung und Internet stellen die am weitesten verbreitete Form der Suche nach einem passenden Unternehmen dar. Daher ist es wirklich ein Glücksfall, wenn das „richtige“ Unternehmen gefunden wurde.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ erörtert mit dem Auftraggeber dessen Wünsche, Vorstellungen, Möglichkeiten und Grenzen
- ✓ entwickelt auf dieser Basis eine Suchstrategie
- ✓ nutzt verschiedene Vorgehensweisen, Quellen und Kontakte für die Recherche
- ✓ spricht grundsätzlich infrage kommende Unternehmen direkt an, auch wenn deren Verkauf aktuell nicht direkt vorangetrieben wird
- ✓ findet das „richtige“ Unternehmen



Kaufpreis

Praxis wie Wissenschaft haben sich in der Vergangenheit intensiv mit der Frage nach dem Unternehmenswert auseinander gesetzt. Im Ergebnis existiert eine Vielzahl von Verfahren, deren Anwendung zu eklatanten wertmäßigen Unterschieden führen kann. Konsens ist, dass man heute im Regelfall ertragswertorientierte Verfahren anwendet.

Dem Käufer eines mittelständischen Unternehmens sind die verschiedenen Bewertungsverfahren oft nicht geläufig, so dass hier große Unsicherheit herrscht. Hinzu kommt die Problematik, dass alle standardisierten Verfahren nicht die individuelle Situation des Käufers berücksichtigen können.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ bewertet das Zielunternehmen anhand eines die Marktverhältnisse widerspiegelnden Verfahrens
- ✓ erstellt Bewertungen unter Berücksichtigung der individuellen Verhältnisse des Auftraggebers
- ✓ liefert Argumente für die Kaufpreisverhandlungen



Verhandlungsführung

Käufer und Verkäufer haben naturgemäß entgegengesetzte Interessen. Das betrifft sowohl die Höhe des Kaufpreises als auch Nebenbedingungen wie z.B. Zahlungssicherheit oder Form und Zeitpunkt der Übergabe. Die unterschiedliche Interessenlage beeinflusst maßgeblich auch den Ablauf der Verhandlungen. Hinzu kommen nicht selten persönliche Befindlichkeiten und Situationen auch emotional hoher Anspannungen.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ wirkt als Moderator während des Verhandlungsprozesses
- ✓ berücksichtigt empathisch die Positionen der Verhandlungspartner
- ✓ nutzt jahrelange Verhandlungserfahrung aus unterschiedlichen Projekten
- ✓ trägt durch kreative und lösungsorientierte Vorschläge zum Verhandlungserfolg bei



Finanzierung

Nicht wenige Übernahmeverhaben scheitern an der Finanzierung. Entweder reicht das vorhandene Eigenkapital nicht aus, der Kaufpreis ist in Relation zum erwarteten Ergebnis unangemessen oder es gelingt nicht, potenzielle Finanzierungspartner von der zukünftigen Leistungsfähigkeit von Unternehmen und Käufer zu überzeugen.

Hier ist Erfahrung und das Wissen um Möglichkeiten und erfolgreiche Vorgehensweisen gefragt.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ verfügt über langjährige Erfahrungen im Bankbetrieb und der Bankberatung
- ✓ kennt die Anforderungen, die an Finanzierungsprojekte gestellt werden
- ✓ unterstützt Sie bei der Suche nach Finanzierungspartnern
- ✓ unterstützt Sie bei den notwendigen Planungsrechnungen (Businessplan)
- ✓ bereitet entsprechende Verhandlungen vor und begleitet diese

Die Übernahme und Einarbeitung

Kaum jemand kennt das zu übernehmende Unternehmen so gut wie der (ausscheidende) Eigentümer. Aus diesem Grund ist oft eine Einarbeitung durch den bisherigen Inhaber sinnvoll, die je nach Branche und Vorkenntnissen des Käufers auch durchaus länger andauern kann.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ macht Vorschläge zur Gestaltung der Übernahmephase
- ✓ entwickelt bei Bedarf ein Einarbeitungs- oder (bei Käufen durch Unternehmen) Organisationskonzept
- ✓ achtet auf die Einhaltung gesetzlicher Informationspflichten
- ✓ begleitet auf Wunsch beratend die Übernahme- und Einarbeitungsphase

Alles Andere

Als Käufer eines Unternehmens gehen einem viele Gedanken durch den Kopf, und oft wünscht man sich einen kompetenten Partner, mit dem man sich zu den unterschiedlichsten Themen austauschen kann.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ ist Ihr „mentaler Sparringspartner“, mit dem Sie sich zu den Sie bewegenden Themen austauschen können und von dem Sie kompetenten Input erwarten können

Modulares Beratungskonzept

Jedes Projekt ist anders, die Anforderungen und Bedürfnisse eines jeden Auftraggebers sind individuell. So möchte der eine Unternehmenskäufer eine Begleitung des Gesamtprozesses, der andere hat sein Zielunternehmen vielleicht bereits gefunden und wünscht sich fachliches Feedback zum Unternehmenswert und die Begleitung des Verhandlungsprozesses.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.



- ✓ bietet einen modularen Beratungsansatz, bei dem den individuellen Anforderungen Rechnung getragen wird



Honorierung nach Ihren Wünschen

Individualität und die Berücksichtigung der Wünsche unserer Auftraggeber hat bei Thomas Rottmann Consulting einen hohen Stellenwert. Daher reichen unsere Honorarmodelle von der einfachen stundenbezogenen Vergütung bis zur Erfolgshonorierung.

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

- ✓ bietet verschiedene Honorarmodelle
- ✓ berücksichtigt bei der Honorargestaltung die Wünsche des Auftraggebers
- ✓ erstellt ein individuelles Angebot



Reden wir drüber



An dieser Stelle haben wir Ihnen einen ersten Überblick gegeben. Gern würden wir mit Ihnen ins Gespräch kommen. Damit wir Ihnen aufzeigen können, was wir für Ihren Erfolg tun können. Individuell abgestimmt auf Ihre Ziele, Ihre Möglichkeiten und Vorstellungen.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!

THOMAS ROTTMANN CONSULTING.

Wasserlöse 16
30890 Barsinghausen

Fon +49 5105 6082988-0

Fax +49 5105 6082988-9

Mobil +49 1713846589

E-Mail info@rottmann-consulting.de