WER SIND **WIR?**

Wir sind ehemalige Führungskräfte, Unternehmerinnen und Unternehmer aus Banken, Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung und freien Berufen im aktiven Ruhestand. Mit Passion, Ausdauer und Spaß an der Arbeit unterstützen wir Existenzgründende, Start-ups sowie Unternehmen in der Übergabe- und Übernahmephase.

Mehr als 65 Beraterinnen und Berater stehen Ihnen ehrenamtlich, unabhängig und mit ihrer ganzen Erfahrung zur Verfügung. Wir sind flexibel, aufgeschlossen und up to date. Wir kennen Ihre Themen aus unterschiedlichsten Branchen. Unsere Beraterinnen und Berater sind regional vom Bodensee bis nach Mannheim immer in Ihrer Nähe.

Bestens untereinander vernetzt bieten wir eine Vielfalt an aktuellem Know-how und Kompetenzen direkt aus der Unternehmenspraxis.
Wir nehmen Sie ernst und hören Ihnen zu. Wir sind offen für Neues und freuen uns darauf, mit Ihnen Ihre Ziele zu entwickeln und Sie bei Ihrem Vorhaben zu unterstützen.

GEMEINSAM ERFOLGREICH **IHRE FIRMA ÜBERGEBEN**

Wir haben die passenden Methoden und Werkzeuge für alle Phasen der Unternehmensübergabe Ihres Unternehmens – von der Prüfung der Übergabefähigkeit bis zum Abschluss eines Verkaufsvertrags.

Dabei verwenden wir moderne, erprobte und teilweise selbst entwickelte Werkzeuge, nutzen unsere vielfältige Erfahrung und bewährte Checklisten, um Ihren Verkaufsprozess zu optimieren.

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Ihre Wege zum Erfolg und begleiten Sie ganzheitlich. Unser großes Netzwerk unterstützt mit seinen Erfahrungen aus vielen Branchen.

Ihr Mehrwert durch uns:

- Feststellen der Übergabereife Ihres Unternehmens
- Bereitstellen moderner, erprobter Methoden, Checklisten und Vorlagen, wie beispielsweise eines Verkaufsexposés
- Ausräumen von Verkaufshindernissen
- Finden von Kaufinteressentinnen und Kaufinteressenten sowie Führen und Begleiten von Verkaufsgesprächen
- Ausarbeiten des Kaufvertrags
- Empathie und Klarheit in einer emotionalen, persönlichen Situation

WEITERE LEISTUNGEN **FÜR GRÜNDERINNEN, GRÜNDER, START-UPS, UNTERNEHMENSENTWICKLUNG**

BERATERIN UND BERATER, COACH, SPARRINGSPARTNERIN UND SPARRINGSPARTNER

SIE ERREICHEN UNS

telefonisch montags, mittwochs und freitags
von 08:30 bis 12:30 Uhr unter 07034 - 95 49 890
oder kontakt@senioren-der-wirtschaft.de

www.senioren-der-wirtschaft.de

Titelbild: iStock/Ridofranz

ÜBERGABE

VERKAUF KLEINERER UNTERNEHMEN

Wir unterstützen Unternehmerinnen und Unternehmer mit unseren Erfahrungen beim Verkauf eines kleineren Unternehmens.

- von langjährigen Erfahrungen profitieren
- Fehler vermeiden
- systematische erprobte Vorgehensweise
- bewährte Arbeitshilfen nutzen
- überschaubare Kosten
- optimale Übergabe erreichen

SENIOREN DER WIRTSCHAFT
ERFAHRUNG TEILEN – ERFOLG SICHERN

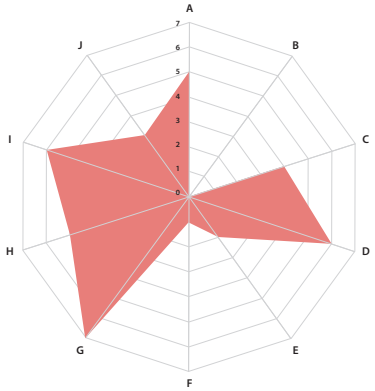
WIR ERREICHEN
IHRE ÜBERGABEZIELE

VERKAUFSMOTIVE UND ZIELE KLÄREN

Vor Beratungsbeginn klären wir Ihre persönlichen Verkaufsmotive, damit transparent ist, ob z. B. ein maximaler Verkaufserlös Ihr Ziel ist oder bspw. die Fortführung Ihrer Firma im Mittelpunkt steht. Somit können wir Ihre Wünsche fokussiert und wirkungsvoll unterstützen.

A Arbeitsplätze Mitarbeiter sichern
B Erben oder Mitinhaber auszahlen
C Finanzielles Risiko reduzieren
D Gesundheit erhalten
E Insolvenz vermeiden
F Lebensentwurf geändert
G Lebenswerk erhalten
H Nachfolge selbst bestimmen
I Ruhestand finanziell absichern
J Verantwortung abgeben

Bewertung persönlicher Ziele
Skalierung 0 - 7
(7 trifft voll und ganz zu)



SCHNELLE PRÜFUNG DER ÜBERGABEREIFE

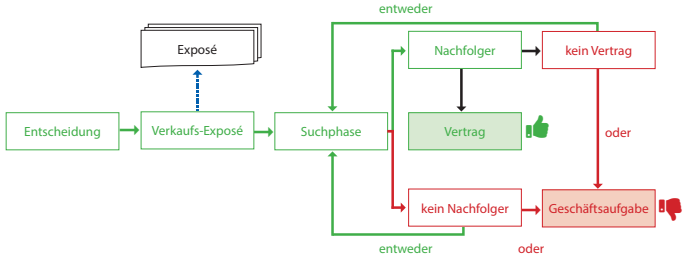
Nicht jede Firma ist in einem verkaufsfähigen Zustand. Zuerst prüfen wir die notwendige Übergabereife für Ihr Unternehmen. Die drei entscheidenden Kriterien sind: Umsatzentwicklung, Gewinnentwicklung und Ihre Gewinnerwartung als Übergeberin und Übergeber.

Entscheidungstabelle: Übergabereife der Firma		Wie schätzen Sie Ihre Situation ein?						
wenn	**Kriterium ↓**	1	2	3	4	5	6	7
	Umsatzentwicklung o.k.	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja
	Gewinnentwicklung o.k.	ja	ja	nein	nein	ja	ja	nein
	Kaufpreiserwartung Übergeber o.k.	ja	ja	ja	ja	nein	nein	nein
dann	**Folgerung ↓**							
	Übergabereife vorhanden	x	x					
	Übergabereife wahrscheinlich			x		x		
	Übergabereife nur eingeschränkt				x		x	
	Übergabereife (noch) nicht vorhanden							x

WIR BESEITIGEN
IHRE VERKAUFSHINDERNISSE

BESCHLEUNIGUNG DES VERKAUFSPROZESSES DURCH SYSTEMATISCHE ABARBEITUNG

Wir unterteilen Ihren Verkaufsprozess systematisch in abgrenzbare Phasen. Sie können somit nach fast jeder Phase neu entscheiden, ob Sie das Verkaufsvorhaben weiterführen oder abbrechen möchten.



HINDERNISSE FESTSTELLEN UND BESEITIGEN

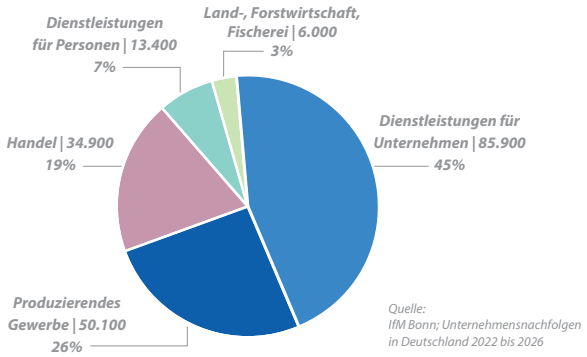
Gemeinsam identifizieren wir mögliche Verkaufshindernisse, die wir auch aus früheren Gesprächen mit potenziellen Käuferinnen und Käufern aufgegriffen haben. Wir bereiten uns hierauf vor und liefern in den Verkaufsgesprächen überzeugende Argumente, wenn Ihnen z. B. ein zu niedriger Preis für Ihren Betrieb angeboten wird.

Nr	Verkaufshindernisse Skalierung 0-7 (0 = trifft nicht zu, 7 = trifft voll zu)	Bedeutung schwach / mittel / stark								Bedeutung
		0	1	2	3	4	5	6	7	
1	Businessplan fehlt							x		6
2	Investitionsstau					x				4
3	Konzentration auf Inhaber							x		6
4	Kunden könnten abspringen		x							1
5	Minderheitenbeteiligung Dritter	x								0
6	Mitarbeiter könnten kündigen					x				4
7	Profitabilität unzureichend								x	7
8	rückläufiger Umsatz					x				4
9	Schutzrechte			x						2
10	Widerstand Familie							x		6

WIR OPTIMIEREN
IHREN VERKAUFSERLÖS

MARKTLAGE

Der Übergang von den aktuellen Unternehmerinnen und Unternehmern auf andere Personen oder Gesellschaften sollte möglichst langfristig geplant werden. In den meisten Wirtschaftszweigen gibt es mehr Unternehmen, die zur Übergabe anstehen, als es potenzielle Interessentinnen und Interessenten gibt.



Quelle: IfM Bonn; Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026

FIRMENWERT BERECHNEN

Die Übergeberin und der Übergeber möchten mit Beginn des Verkaufsprozesses wissen, welcher Betrag erzielbar ist.

Da alle Methoden zur Firmenwertberechnung Spielräume haben, ist es wichtig, mit unserer Erfahrung Ihr Unternehmen bestmöglich darzustellen. Auf dieser Basis können Sie dann einen optimalen Verkaufserlös erzielen.

Praktisch anwendbar für kleine Firmen ist das Marktwert-Verfahren mit Ertragsmultiplikatoren, das wir auch anwenden.

$$\text{Multiple} = \frac{\text{Verkaufserlös}}{\underbrace{\text{EBIT}}} \Rightarrow \text{Unternehmenswert} = \text{EBIT} * \text{Multiple}$$

Beispiel:

EBIT = 100 Tsd. €	Unternehmenswert:
Multiple min. = 5,5	Wert min. = 100 Tsd. € * 5,5 = 550 Tsd. €
Multiple min. = 7,2	Wert max. = 100 Tsd. € * 7,2 = 720 Tsd. €

Multiplebereich je nach Branche aus Marktstudien