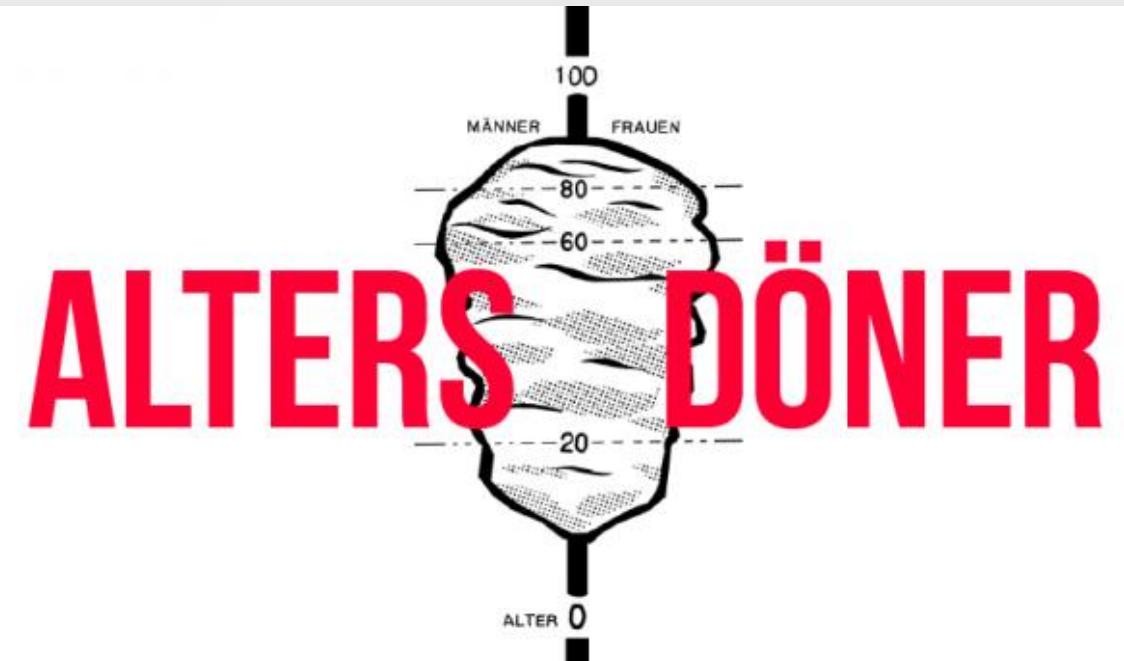




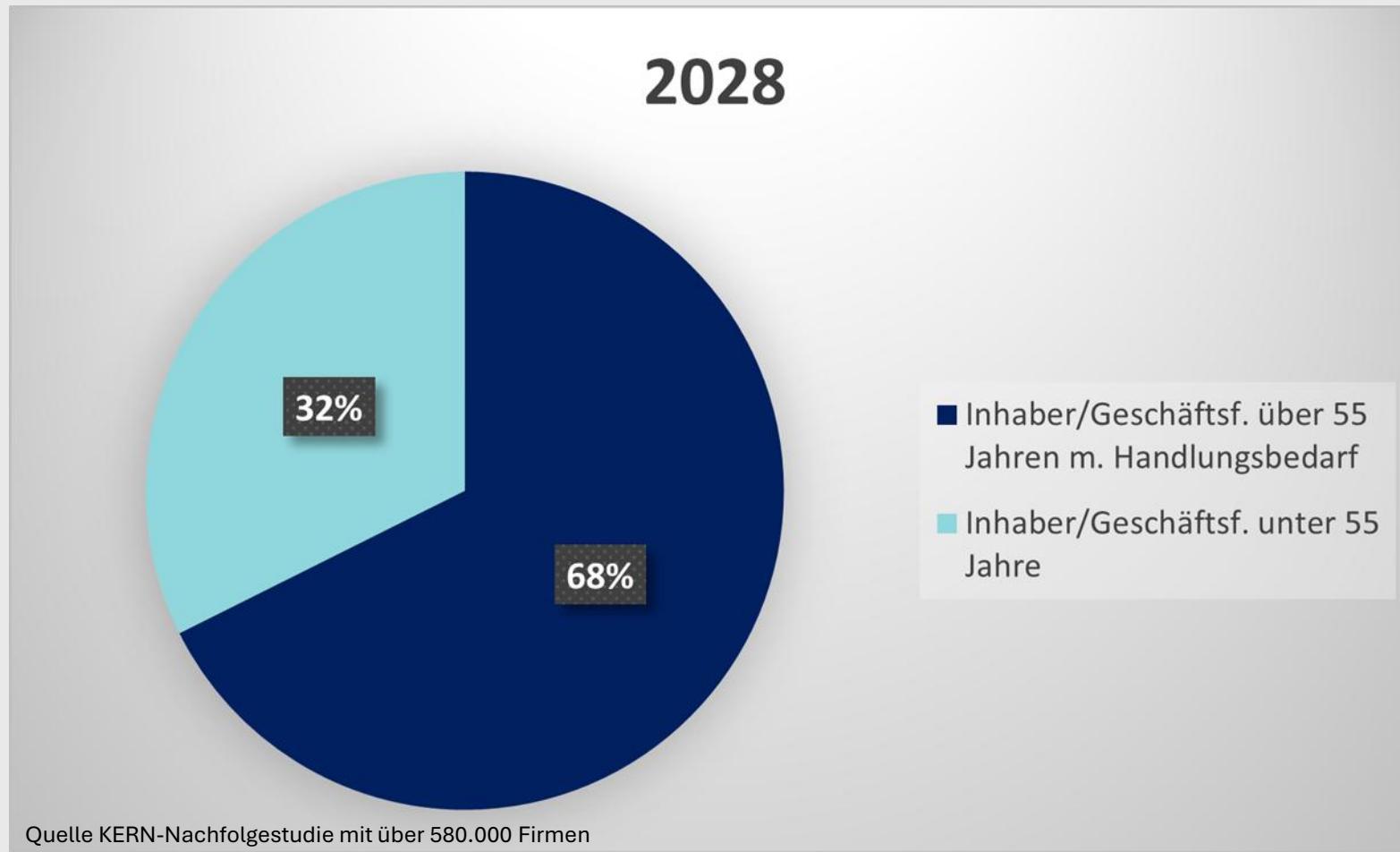
KERN[®]
Zukunft für Lebenswerke



Fakten sind eine gute Entscheidungsgrundlage



Das Tempo steigt dramatisch



Der „Silber-Tsunami“ der Baby-Boomer

Von ca. 3,5 Mio. Firmen in Deutschland haben

- Bis zu 10 Mitarbeiter = 3,0 Mio. Firmen
- Bis zu 50 Mitarbeiter = 362.000 Firmen
- Bis zu 250 Mitarbeiter = 75.000 Firmen

In den nächsten 10 Jahren sind gut 1,5 Mio. Firmen betroffen.

Davon gehen über 60% in den Verkauf!

Unendliche Chancen für anorganisches Wachstum!

Unternehmenskauf/-verkauf ist Strategie, kein Zufall



Sieben Grundsatzfragen

1. Was soll eine Nachfolge, der Kauf einer Beteiligung oder die Übernahme einer Firma, Ihnen im Detail erfüllen? (privat und beruflich)
2. In welchen Branchen verfügen Sie über Erfahrung und Netzwerke?
3. Wie viel Kapital (Geld) sind Sie bereit und in der Lage zu investieren?
4. Was können Sie einem Übergeber und seinem Unternehmen bieten?
5. Welche Größenordnung im Kaufpreis (Eigenmittel), Umsatz und Mitarbeiteranzahl sollte Ihre Idealunternehmung haben?
6. Ist Ihnen eine Mehrheit, bis zu 100%, von großer Bedeutung oder gibt es Alternativen?
7. Bis wann wollen Sie Ihr Ziel als Übernehmer/Investor erreicht haben?

Die Stecknadel im Heuhaufen



- Börsen (dub; nexxt-change; KERN, selvendo)
- Banken, Sparkassen
- Steuerberater
- Rechtsanwälte
- M&A-Berater
- Direkte Ansprache

Wie es in den Wald hinein schallt...

- Vertrauen baut sich schon im allerersten Kontakt auf – oder nicht !
- Schaffen Sie Transparenz und Verbindlichkeit
- Bieten Sie zuerst Informationen an
- Interessieren Sie sich für den Übergeber und seine Geschichte
- Verstehen Sie das Geschäftsmodell



Werteverfahren in der DACH-Region



Vergangenheit
+
Zukunft

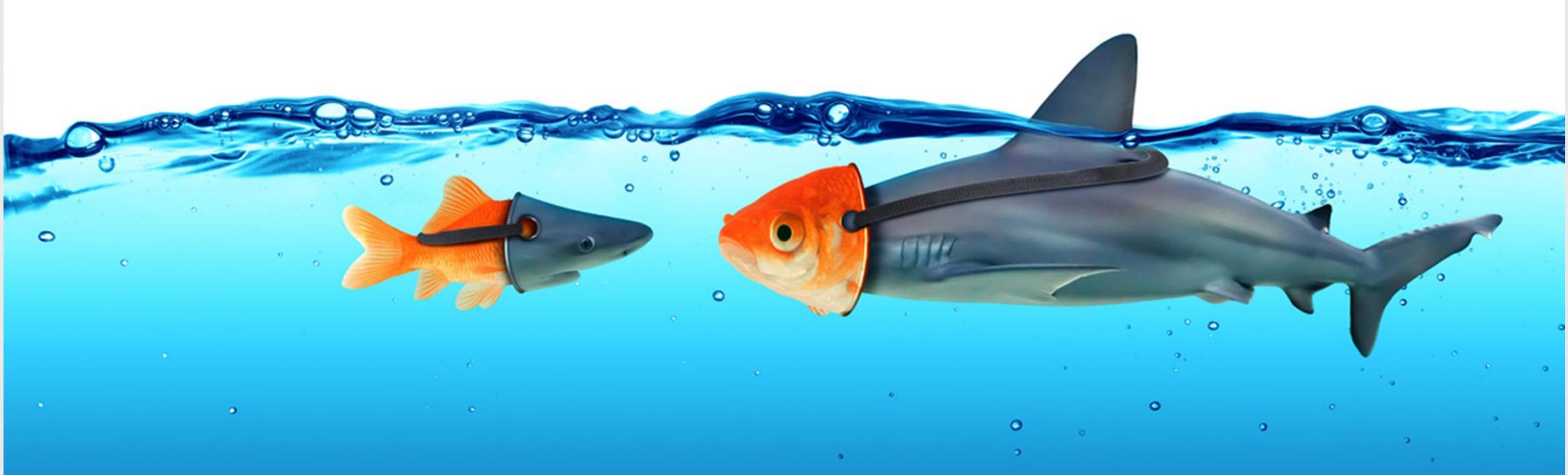
Grundlage für
eine plausible
Ermittlung

Wert ≠ Preis

IDWS1, DCF, AWH und Multiple

Schauen Sie hinter die Kulissen!

Je nach Geschäftsmodell können auf den zweiten Blick ganz andere Fakten kaufentscheidend sein !



Die 7 teuersten Fehler beim Firmenkauf



1. Entscheidungen aus dem Bauch heraus fallen
2. Kein qualifizierter und durchdachter Businessplan
3. Unrealistische Wachstumsziele
4. Zu enge Finanzierung ohne Liquiditätspolster
5. Investitionsbedarf übersehen
6. Den Know-How-Transfer vernachlässigen
7. Die Unternehmenskultur und Führungsstil missachten

Tipp: Vergleichbarkeit herstellen

► **3 Risikobewertung**

Ziel:
Wir kennen die internen und externen Risiken für unser Unternehmen. Um möglichen schädlichen Ereignissen vorzubeugen, betreiben wir eine systematische Risikobewertung und setzen unsere Ressourcen produktiv, sicher und wirtschaftlich ein. Wir agieren vorausschauend.

Erfolgreiche Praxis
Vergleichen Sie die beschriebene Praxis mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen. In größeren Unternehmen kann der hier verwendete Begriff „Unternehmen“ auch auf einen Verantwortungsbereich bezogen werden.

Handlungsbedarf

■ Zurzeit kein Handlungsbedarf	■ Handlungsbedarf	■ Dringender Handlungsbedarf
--------------------------------	-------------------	------------------------------

3.1 Markt und externe Entwicklungen
Wir haben Verfahren, mit denen wir externe Risiken rechtzeitig erkennen, bewerten und mit denen wir vorausschauend und präventiv Maßnahmen zur Risikominimierung festlegen.

Externe Risiken wie zum Beispiel:

- Unklare Vertragsklausulen, Auftragsinhalte und -situationen
- Marktveränderungen (wie Preisverfall, Auftragsrückgänge, veränderte Wettbewerbssituation) zu späte Nutzung neuer Arbeitsweisen, Technologien, Arbeitsstoffe
- Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit von Lieferanten und Kooperationspartnern
- Keine Nutzung neuer digitaler Technologien (wie RFID, Cyber Physical Systems)
- Mögliche Notfälle, Katastrophen, Gefährdungen von Dritten
- Nichtbeachtung neuer Rechtsvorschriften

Verfahren sind zum Beispiel:

- Bewertung der Auftragsrisiken vor Angebotsabgabe, Vertragsprüfung
- Marktrecherchen und -beobachtung, Kunden-/Lieferantenbefragung
- Verantwortlichkeiten für Veränderungen in Technologien, Produkten, Rechtsprechung usw.

3.2 Produkte und Leistungen
Wir haben Verfahren, mit denen wir die Qualität unserer Produkte und Leistungen feststellen und Maßnahmen zur Qualitätssicherung festlegen.

Verfahren sind zum Beispiel:

- Messverfahren
- Befragungen
- Qualitätskontroller, Beschwerdemanagement, Qualitätsmanagementsystem
- Digitale Melde- und Warnsysteme

Überprüfen, ob und welche Versicherungen sinnvoll sind.

3.3 Kunden
Wir haben Verfahren, mit denen wir Defizite im Kundenkontakt feststellen und die Informationen der Kunden für Verbesserungen der Produkte und Leistungen nutzen.

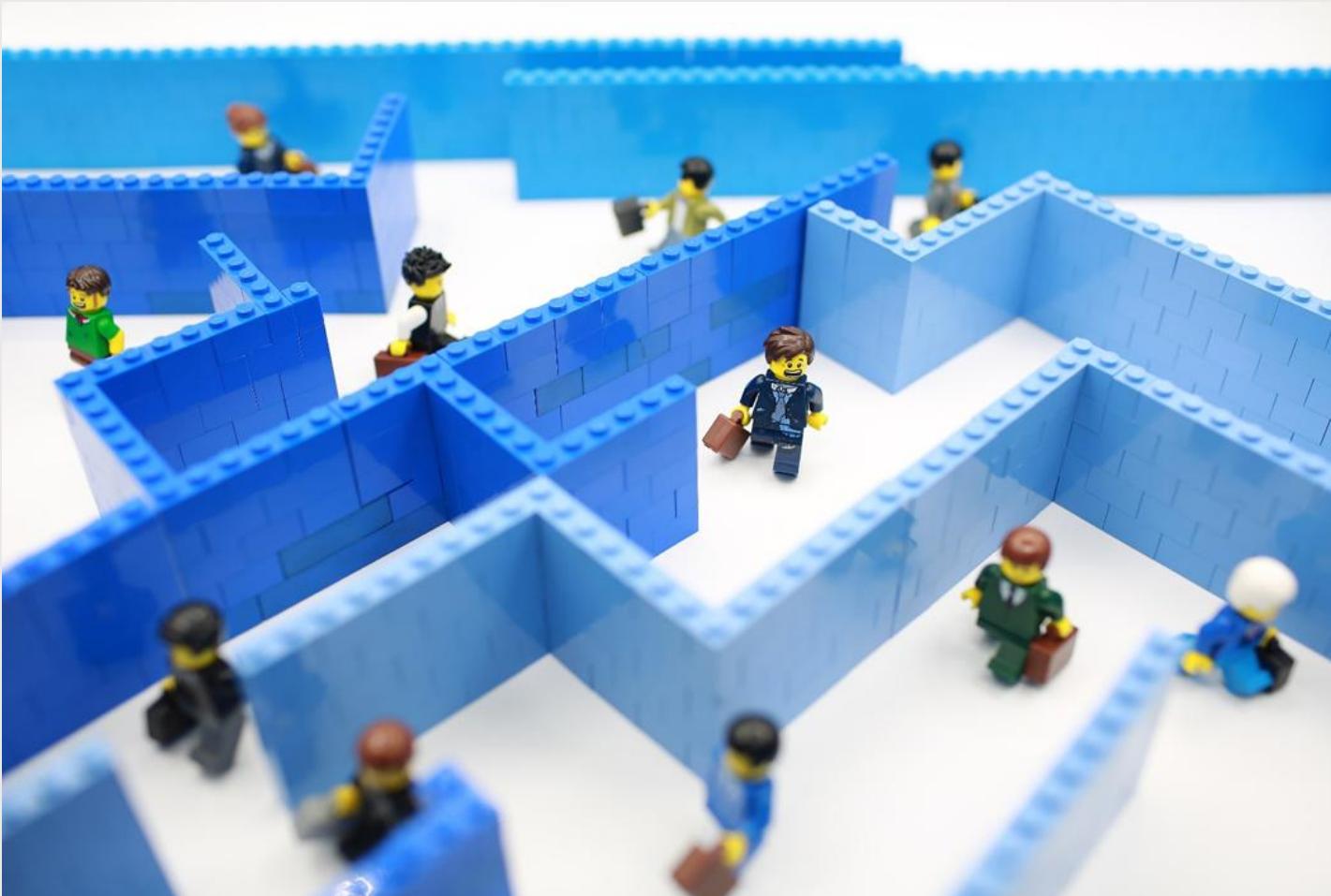
Verfahren sind zum Beispiel:

- Beschwerdemanagement
- Kundenbefragungen
- Testaufträge, -käufe

Schaffen Sie eine Vergleichbarkeit auf der Sachebene!

<https://www.inqa.de/DE/mediathek/publicationen/check-mittelstand.html>

Effizient + Effektiv: Target-Scouting



- ✓ Wir erarbeiten mit Ihnen gemeinsam das genaue Profil für Ihr Wunschunternehmen
- ✓ Wir erstellen eine Long-List und komprimieren diese mit Ihnen zu einer Short-List mit den interessantesten Firmen
- ✓ Wir sprechen die möglichen Verkäufer von Firmen diskret und anonym an
- ✓ Wir vereinbaren für Sie Termine zu einem persönlichen Kennenlernen

Kostenfrei mit Ihrer Suche starten

LEISTUNGEN	INVESTORS-PAKET BRONZE	INVESTORS-PAKET SILBER	INVESTORS-PAKET GOLD
Aufnahme Ihres Suchprofils in die KERN-Datenbank	✓	✓	✓
Erstellung Ihres individuellen, neutralen Käuferprofils	⊖	✓	✓
Bewerbung Ihres anonymen Suchprofils auf drei Unternehmensbörsen	⊖	✓	✓
Bewerbung in einem exklusiven Projektnewsletter an über 500 Banken	⊖	✓	✓
Newsletter mit neuen Kaufobjekten in der DACH-Region	✓	✓	✓
Bevorzugte Ansprache bei Übereinstimmung von Suchprofil und Kauf-/Beteiligungsangebot	⊖	✓	✓
Long-List von mindestens 50 Unternehmen lt. Profil zur Ansprache	⊖	⊖	✓
Bewertung nach individuellem Schema und Verdichtung zur Short-List	⊖	⊖	✓
Direkte Ansprache der Short-List bei Übereinstimmung von Suchprofil und Kauf-/Beteiligungsangebot	⊖	⊖	✓
Ergebnisgarantie und mögliche Terminvereinbarung zu Folgegesprächen	⊖	⊖	✓
Auf Wunsch umfassende Prozessbegleitung in einer Transaktion nach Angebot.	✓	✓	✓
Ergänzt um eine erfolgsorientierte Provision – nur bei Kaufrealisation	✓	✓	✓
Kosten in EUR/CHF zzgl. MwSt.	KOSTENLOS	1.490,-	5.990,-

An über 40 Standorten, auch in Ungarn



Lassen Sie uns über Ihr M&A-Anliegen miteinander sprechen

Wir finden gemeinsam die beste Lösung für Sie!

+49 421 94 80 2000

kontakt@kern-unternehmensnachfolge.com

Viel Erfolg bei Ihren Lösungen!



www.kern.com