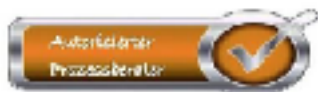




UNTERNEHMENSVERKAUF, NACHFOLGEBERATUNG, STRATEGIEBERATUNG,

Fachberatung im Bereich Nachfolge + Strategie +
M&A = Mergers & Akquisition,
(Unternehmensübernahme und Fusion)



HCONSULT GmbH in Gera

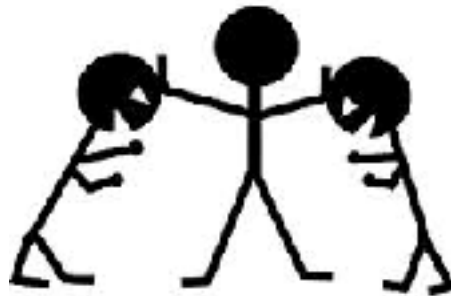
Beratungsunternehmen Schwerpunkt Nachfolge und M&A

- Aktuell 5 Mitarbeiter
- M&A Partnerbüro in Berlin, Frankfurt, Stuttgart, München und Düsseldorf
- Partner: Anwaltsbüro Leipzig /Nürnberg Gesellschaftsrecht und Transaktionen, Anwaltsbüro in Erfurt , Steuerkanzlei Gera, Gutachterbüro Berlin,
- Partnerbüro in den USA und Russland
- Betreuung Mittelstand, KMU



Nachfolge in Familienunternehmen: Persönliches und Menschliches

- Jetzt auch noch an die Nachfolge / den Verkauf denken, warum eigentlich?
- Kann der Nachfolger auch Nachfolger sein?
- Loslassen und Festhalten! Mitarbeit und Ausscheiden!
- Wert des Unternehmens – Wunsch und Realität – wer kann wie helfen!
- Stressfaktor Übergabe / Verhandlungen, Absprachen, Entscheidungen
- Kompromissfähigkeit – wie weit?
- Übergabezeiten und Zusammenarbeit – muss das sein?
- Praxisfälle



Typische Schritte einer Unternehmens -Transaktion

- Auswahl eines Zielunternehmens / Nachfolger
- Ansprache der Führung oder der Eigentümer des Zielunternehmens, eines M&A-Beraters
- Unterzeichnung einer [Vertraulichkeitsvereinbarung](#) (oft auch "NDA" für non disclosure agreement)), gegenseitiges Kennenlernen und Interessenabgleich
- Unterzeichnung einer [Absichtserklärung](#) (auch Letter of Intent - LOI)
- sorgfältige Tiefen - Prüfung des Zielunternehmens ([Due-Diligence-Prüfung](#))
- endgültige Strukturierung der Transaktion unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Due-Diligence-Prüfung
- Bewertung und Preisverhandlung
- Vertragsabschluss
- Eigentumsübertragung und Zahlung (Closing)



Lt. Statistik (Fachliteratur) scheitern 2/3 der Nachfolgen/ Unternehmensverkäufe und Unternehmenskäufe?

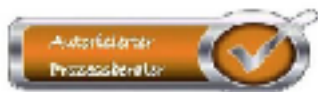
1. Unternehmer werden einseitig beraten, keine 2. Meinung extern
2. Unternehmer lassen sich nicht beraten
3. Kein Markt bzw. falscher Zeitpunkt, keine Vorbereitungszeit
4. Schlechte bilanzielle Situation, negative Ertragslage
5. Kaufpreiseinigung / Moderation / Kompromisse
6. Bankenfinanzierung nicht vorhanden / Hausbankenprobleme
7. Keine Geduld und Konsequenz bei den Verhandlungen
8. Due Diligence Probleme bei der Prüfung der Daten



Fazit:

Fehlende Moderation durch erfahrene Berater, fehlende oder unzureichende Strategie und Struktur führen zum Scheitern des Verkaufsprozesses der zwischen 6 Monaten und 3 Jahren liegen kann, im Einzelfall und beim Aufbau mit Existenzgründer auch länger.

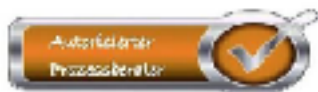
Die Erfolgsquote der Hconsult GmbH liegt aktuell bei 90%!



Das Ganze Thema ist vertraulich und sollte auch so bleiben

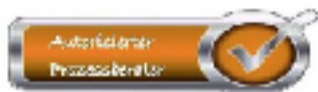


- Wie sichere ich die Vertraulichkeit, was passiert bei Informationsverlusten?
- Wandern Mitarbeiter ab, wenn ich Sie nicht informiere / oder informiere?
- Was ist ein Verkaufsprozess, welche Regeln sind gesetzt?
- Was prüft ein Käufer im Zuge der so genannten Due-Diligence (Betriebs Tiefenprüfung)?
- Nutze ich Berater in dem Prozess?
- Welche Themen kann ich selbst erledigen, wo benötige ich Hilfe?
- Was ist denn mein eigentliches Ziel?
- Welche Kompromisse sind möglich?
- Wie lange bin ich bereit noch mitzuwirken, bei Bedarf?
- Was wird nach dem Kauf mit mir, mit möglichen Einnahmen, mit meiner Familie, mit meinen Umfeld?



Beratungsleistung Hconsult - Unternehmensverkauf/Nachfolge

1. Beratung für Kunden die 50 + sind und Ihr Unternehmen übertragen möchten (intern und extern)
2. Beratung und Begleitung entsprechender Vorbereitungen für die Unternehmensübergabe
3. Unternehmenswerteinschätzungen, Marktrecherchen, Verwertungsbedingungen, Gutachten
4. Begleitung und Betreuung von Mandaten in Teilbereichen
5. Begleitung von Kundengesprächen zu den Themen Nachfolge
6. Seminare, Veranstaltungen in Gruppe oder einzeln zu den Themen



Beratungsleistung Hconsult - Unternehmenskauf - Wachstumsstrategie

1. Analyse von Markt und Chance der jeweiligen Branche
2. Wachstumsberatung zu anorganischen Wachstum, Chancen und Risiken bei Übernahme von Unternehmen
3. Recherche, Auswahl, Ansprache und Gesprächsbegleitung
4. Preis- und Vertragsverhandlungen
5. Moderation und Zielführende Gestaltung entsprechender Abläufe, Gespräche, Vereinbarungen
6. Suche und Auswahl entsprechender Führungskräfte



Leistungsangebot HCONSULT

Unternehmen

- Betreuung des Unternehmenskauf + Verkauf komplett
- Teilbetreuung von Verkaufsabschnitten
- neutrale Unternehmensbewertungen nach Standard IDW S 1
- neutrale Unternehmenswerteisätzungen je nach Vorgabe und Zweck
- Analysen im Unternehmen / DD Begleitung
- Begleitung Veränderungsmanagement
- Aufbau und Betreuung von neuen Unternehmensstrukturen
- Informationsveranstaltungen
- Workshops

Besondere Dienstleistung:

externer Datenschutz, durch Berufung als Datenschutzbeauftragter , zertifiziert TÜV Süd



3:

- Wie spreche ich Nachfolger/ Investoren / Existenzgründer / Kapitalgeber an?
- Wie lange dauert ein Verkaufsprozess, welche Zeitschiene plane ich selbst?
- Was wird aus meinen Kunden, meinen wichtigsten Mitarbeitern?
- Wie sichere ich die Vertraulichkeit, was passiert bei Informationsverlusten?
- Welche Transaktionsstruktur (Share Deal/Asset Deal) ist für mich die Richtige,
- welche steuerlichen Aspekte gibt es, was muss ich bei meiner Unternehmensform beachten?
- Was ist ein Verkaufsprozess, welche Regeln sind gesetzt?
- Was habe ich für Preisvorstellung....realistisch?
- Was prüft ein Käufer im Zuge der so genannten Due-Diligence?
- Nutze ich einen M&A Berater in dem Prozess, Kostenplanung?



1:

Unternehmensverkauf ist Vertrauenssache und ein in sich komplexer Prozess bei dem es eine Vielzahl von Hürden gibt, die letztendlich die Übergabe scheitern lassen. Damit Unternehmer, gerade im Mittelstand, vorbereitet in so einen intensiven Prozess gehen können, informieren wir neutral, rechtzeitig und ausführlich zu den Abläufen.

Erst das Ziel, dann die Strategie, dann die Struktur! Nehmen Sie sich Zeit!

- Nutzen Sie erfahrene Berater und nutzen Sie das Wissen, ohne gute Begleitung oder Moderation scheitern Unternehmensverkäufe oft an kleinen Hürden, die nicht gesehen werden können, ohne entsprechendes Wissen.

Kein Anspruch auf Vollständigkeit - ein paar Fragen denen man sich stellen sollte:

- Beschlossene Sache ...oder Idee?
- Wer soll darüber informiert werden und wann? Familie ? Berater?
- Ab wann ist es sinnvoll vorab eine Strategie zu erarbeiten, wer baut die Struktur?
- Wie müssen unternehmensinterne Unterlagen aufbereitet werden, welche Form, welche Inhalte?
- Welche Bewertungsmethoden gibt es, was ist objektiv, was ist realistisch?
- Was ist mein Ziel?



2:

Unternehmen müssen auf die Übergabe/Nachfolge richtig vorbereitet werden

- Zeitraum 2 – 4 Jahre
- Einbeziehung von Berater, Steuerberater, Unternehmensberater (M&A) Hausbank
- Schwerpunkte:
 - Ist das Unternehmen in der Form überhaupt verkaufsfähig?
 - wie ist die Gesellschaftsform, wie sind Verknüpfungen
 - Was soll verkauft werden (Grundsätzlich + Detail)
 - Wann soll verkauft werden (Persönliche Lebensplanung)
 - Wer wird wann informiert (Strategie + Struktur)
 - Wie sind die steuerlichen Eckdaten und Unternehmensergebnisse
 - Wie gliedert sich der Unternehmenswert, Ergebnis (EBIT) ,
(stille Reserven, Immobilien, Werte, Fahrzeuge, Ausrüstungen)
 - Welche Vorbereitungen sind zu treffen
(Nachfolger suchen und einarbeiten, Teileverkauf von Anlagen oder Immobilien,
Betriebsabspaltungen, Bilanzaufbereitung, Wertgutachten neutral erstellen,)
 - Verkaufsziel und Abstimmung der richtigen Strategie
 - Thema Erbschaftsfragen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

HCONSULT GmbH
Beratungsunternehmen
M&A – (Company for corporate transfer)
Geschäftsführender Gesellschafter
Thomas Hoyer
Bahnhofplatz 15
D - 07545 Gera

Kontakt

Telefon: + 49 (0) 365 / 83 36 99 04

Telefax: + 49 (0) 365 / 43 28 15 16

E-Mail: info@hconsult.info

Handelsregister:

Amtsgericht Jena

HRB 508111

Thomas Hoyer:

Referent für die IHK Roadshow Nachfolge

Referent des BVMW Thüringen im Seminar Staffelstab

Referent des BFW Thüringen

Referent bei unterschiedlichen Banken in Mitteldeutschland zum Thema Nachfolge



Formen der Nachfolge

