

Lebenswerk zu verkaufen



Johann v. Löbbbecke
BERCON Consulting Group

Bei über 300.000 Unternehmen steht in den kommenden Jahren die Nachfolgeregelung an. Viele Unternehmer haben ihre Lebenskraft in den Aufbau eines Betriebes gesteckt. In der eigenen Familie finden sie jedoch niemanden, der das Unternehmen weiterführen kann oder will.

Für die wichtigste unternehmerische Entscheidung in ihrem Leben finden sie oft keine Antwort:

- Wer soll den Betrieb weiterführen?
- Wer kann den Betrieb übernehmen?
- Wer besitzt die ausreichende Management-Qualifikation?
- Wie finde ich den geeigneten Käufer?

Diplom-Kaufmann Johann v. Löbbbecke in Überlingen hilft Unternehmern bei der Lösung dieser betriebswirtschaftlich wichtigen Überlebensfrage. Als Business Partner der BERCON Consulting Group Deutschland führt er gezielt Käufer und Verkäufer zusammen. Dies sowohl in Deutschland, in den angrenzenden EU-Staaten als auch in der Schweiz.

Mittelständischen Unternehmen, die gezielt expandieren wollen, bieten sich derzeit hervorragende Einstiegsmöglichkeiten. „Dabei kann man auch von den Akquisitionsstrategien der Konzerne lernen!“, so Johann v. Löbbbecke. „Diese wägen kontinuierlich ihre wirtschaftlichen Handlungsmöglichkeiten ab, trennen sich von verlustbringenden Geschäftsbereichen oder solchen, die nicht zum Kerngeschäft gehören und beschaffen sich Liquidität. Durch Zukäufe stärken sie ihre Kompetenz und erweitern ihr Portfolio. Dadurch wird der Wert des Unternehmens erhöht und die Überlebensfähigkeit des Unternehmens gesichert – wenn man es systematisch und richtig macht!“ Erfolgreiche Transaktionen zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine profitable Ergänzung darstellen. Das Transaktionsniveau ist nach wie vor sehr hoch, auch verursacht durch die steuerlichen Vorteile bei der Veräußerung von Unternehmen. Der Mittelstand sollte die sich bietenden Chancen jedoch viel konsequenter nutzen.

M&A-Maßnahmen sind aktiv zu ergreifen! Man sollte nicht nur passiv auf zufällige Angebote reagieren, dies gilt für den Kauf wie für den Verkauf. Unstrukturierte Aktivitäten sind nicht zu empfehlen, ähnlich dem chinesischen Sprichwort „Seit wir das Ziel aus den Augen verloren haben, wurden unsere Anstrengungen verdoppelt“. Durch den methodischen „BERCON-Search“ erhält der Erwerber oder Veräußerer eine klare Entscheidungsgrundlage, welche Käufer bzw. Verkäufer am besten zusammen- passen. Er kann Chancen und Risiken abwägen, ob eine Transaktion weiterverfolgt werden soll, ob neue Regionen durch Zukäufe etablierter Unternehmen zu erschließen sind oder ob ein eigener Vertrieb aufgebaut werden soll.

Käufer und Verkäufer von Unternehmen werden gezielt durch einen M&A - Search zusammengeführt



Mit einem 5 – Stufen Plan führt BERCON die Unternehmenstransaktionen, Spin-offs von Geschäftssparten, Produkten sowie Firmenkooperationen / Kapitalbeteiligungen systematisch durch:

1. Analyse der betrieblichen Eckdaten, Exposé
2. Finden von potentiellen Kauf- bzw. Verkaufskandidaten
3. Verhandlungsführung mit den Top-Kandidaten
4. Firmenbewertung und Einigung auf den Unternehmenspreis
5. Abschluss Übernahmevertrag und Finanzierungsunterstützung

Die ca. 20 Business-Partner der BERCON-Gruppe in Deutschland sind für viele Branchen tätig. Der hoch spezialisierte Beratungsverbund setzt sich aus Experten unterschiedlicher Fachrichtungen zusammen. Konzerne gehören dabei genauso zu den Kunden wie zahlreiche mittelständische Unternehmen. Die BERCON Consulting Group hat ihre Leistungskraft in über 300 Unternehmensmandaten bewiesen.