



**Steinbeis**  
Mergers & Acquisitions

# M&A Erfolgsfaktoren beim Unternehmensverkauf

In Deutschland stehen jedes Jahr rund 80.000 Unternehmer vor einer Nachfolgeregelung aus Altersgründen, die meist mehr oder weniger gut umgesetzt wird. Die folgenden wesentlichen Erfolgsfaktoren basieren auf den Erfahrungen unserer 14 Partner aus weit über 200 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen in den letzten Jahren.

1

## Verkaufsbereitschaft: „Was will ich wirklich?“

- Kaufpreiserwartung und Zeithorizont
  - Sonstige Erwartungen an den Käufer/Partner
  - Potentielle Zusammenarbeit (Übergangsphase)
- *Erwartungen und Ziele müssen gut definiert sein, um möglichst viele infrage kommende Käufer/Partner zu identifizieren*

2

## Attraktivität aus Käufersicht: „Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!“

- Branchen- bzw. marktspezifische Situationen
  - Marktposition und Ausblick (Financials/Planung etc.)
  - Unternehmensspezifika (Management, Kunden, Lieferanten etc.)
- *Bestmögliche Darstellung des „Verkaufsgegenstands“ sowie Wahl des optimalen Zeitpunkts, erhöht sowohl den Transaktionswert als auch die Abschlussicherheit*

3

## Vorbereitung der Transaktion: „Gute Planung und Vorbereitung ist die halbe Miete!“

- Professionelle Beratung: Unternehmensbewertung, Vermarktungsunterlagen, Käuferuniversum
- *M&A-Beratung ist auch solides Handwerk, das viel Erfahrung voraussetzt*

4

## Strukturierter Verkaufsprozess: „Elf Freunde müsst Ihr sein!“

- Marktansprache, (Vor-)Verhandlung, Due Diligence, Kaufvertrag, Endverhandlung
- Koordination aller Beteiligten (Gesellschafter, Familie, Management, RA, StB etc.)
- *Alle Beteiligten müssen mit einheitlicher Zielsetzung, eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten*

FAZIT: Natürlich kann ein erfolgreicher Unternehmensverkauf, erst recht zu einem erhofften Kaufpreis, nicht garantiert werden. Aber durch die bestmögliche, aus Erfahrung abgeleitete, Gestaltung des kompletten Verkaufsprozesses, lässt sich sowohl die Erfolgsquote als auch der Kaufpreis (und die damit einhergehenden sonstigen Konditionen) signifikant erhöhen!

Sie denken über einen Unternehmensverkauf nach und interessieren sich für weiterführende Informationen und Referenzen, um den passenden Partner für diese komplexe Herausforderung zu finden? Dann kontaktieren Sie uns, um einen Termin für einen unverbindlichen Austausch zu vereinbaren.



**Daniel Möhrke**  
Partner  
+49 172 73 422 87  
moehrke@steinbeis-finance.de

Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz seit 2004.

<p><b>Ganzheitliche Transaktionsberatung</b> von Unternehmern für Unternehmer</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 14 Partner</li><li>▪ 11 Büros</li><li>▪ Internationales Netzwerk</li></ul>	<p><b>Persönliche Kontakte</b> zu den Entscheidern und Investoren</p>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mergers &amp; Acquisitions</li><li>▪ Strategy (F4T)</li><li>▪ Capital Advisory</li><li>▪ Buy-and-Build</li></ul>		<p><b>Erfahrenes Team mit vielseitigem Hintergrund und umfangreicher Branchenkompetenz</b></p>	
	<p>Über <b>200 Transaktionen</b> der Partner in den letzten Jahren</p>	<p>Mitglied des <b>Expertenpanels</b> vom Finance Magazin (Multiples)</p> 	<p><b>Aktive Kooperationen</b> mit Anwälten, Banken, Beratern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern</p>
<p><b>Langjährige Projekterfahrung</b> über alle Unternehmensphasen</p>	<p>Umfassendes Know-how in <b>Verhandlungsführung und -psychologie</b></p>	<p><b>Steinbeis-Gruppe</b> bietet breites technologisches Know-how</p>	