

Unternehmensnachfolge

➤ Von der Idee bis nach dem Verkauf



Unsere Services



>30 Jahre Branchenerfahrung



>450 erfolgreiche Transaktionen



Der persönliche Kontakt steht für uns
als **familiengeführtes Unternehmen** an
erster Stelle



Begleitung vom **Erstkontakt** bis
zum **Notartermin**



Unternehmensbewertungen




Selektion und Zusammenführung
von Verkäufern und Käufern




Begleitung der Due Diligence

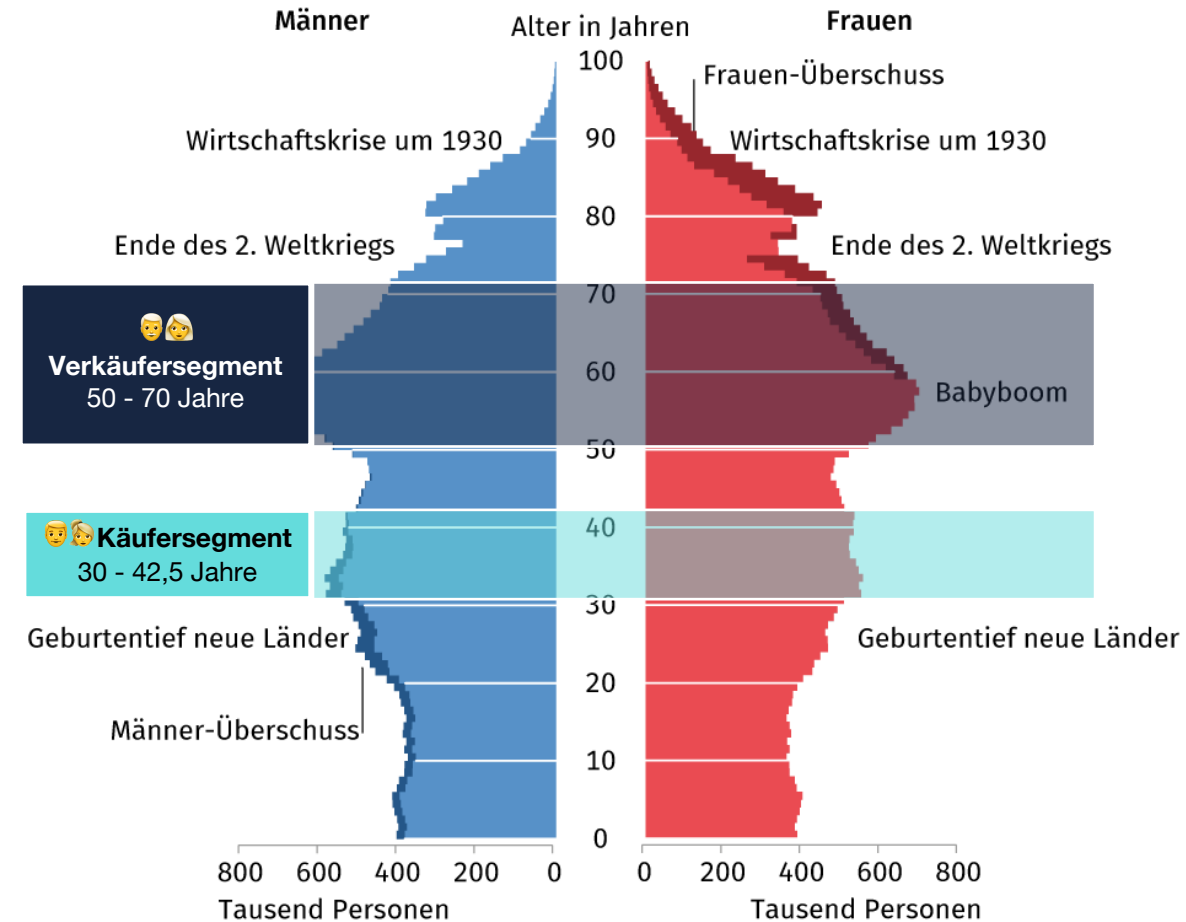
Nachfolge in

 Geburten 1964 vs. 1995 ¹

 **Boomer**  **Millennials**
1.357.000 765.000

 Die heutige **Käuferschicht** ist kleiner als die Anzahl der Verkäufer.

¹ Anzahl Geburten 1964 und 1995, Bundeszentrale für politische Bildung





Meilensteine eines Verkaufs- prozesses

- 1 **Strategieabstimmung** mit Verkäufer
- 2 Erstellung der **Unternehmensbewertung** und Kaufpreisdefinition
- 3 Erstellung und Abstimmung **Short-List**
- 4 **Persönliche Ansprache** und Treffen mit Interessenten
- 5 Diverse **Verhandlungsrunden** von Verkäufer und Käufer (Unterzeichnung Vorvertrag/LOI)
- 6 Due Diligence
- 7 **Kaufvertragsgenerierung**
- 8 Signing/Closing & Übergabe









- Wohin entwickeln sich die **Kaufpreise** ?

Multiples der KMU

Ein Branchenvergleich:

H1-2022

H1-2023

 IT Service Provider	8,4	8,2
 Gesundheitswesen /Pharma	8,1	8,3
 E-Commerce & Webshops	7,2	6,8
 Industrie & Produktion	6,0	5,6
 Beratende Dienstleistungen	5,9	5,7
 Großhandel	4,9	4,4



Die Multiples
der Branchen
zeigen weiterhin
einen
Abwärtstrend.

Die Hauptgründe:



Energieversorgung



Inflationsraten



Zinsentwicklung

Rentabilitätscheck

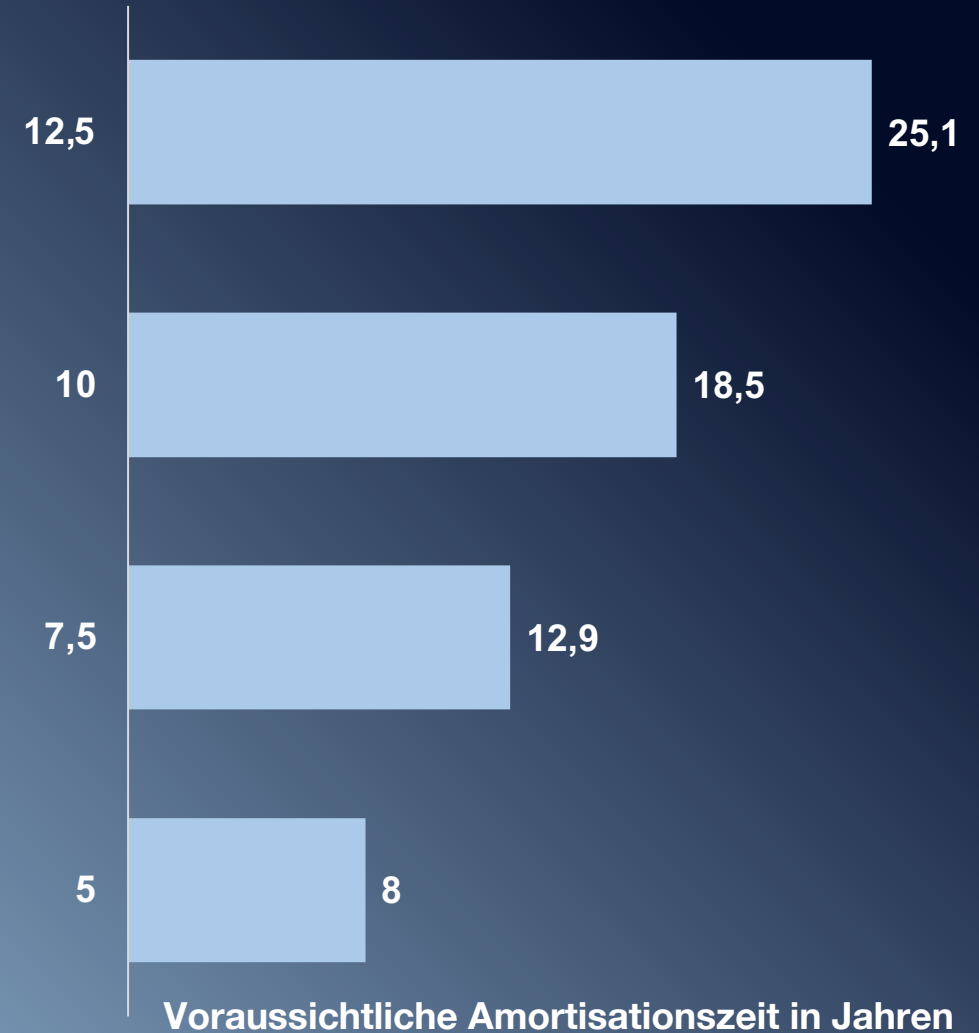
Prämissen

- **100% Fremdkapital**
- **4% Zinssatz**
- **30% Steuerquote**
- **0% Wachstum**



EBITDA-Faktor

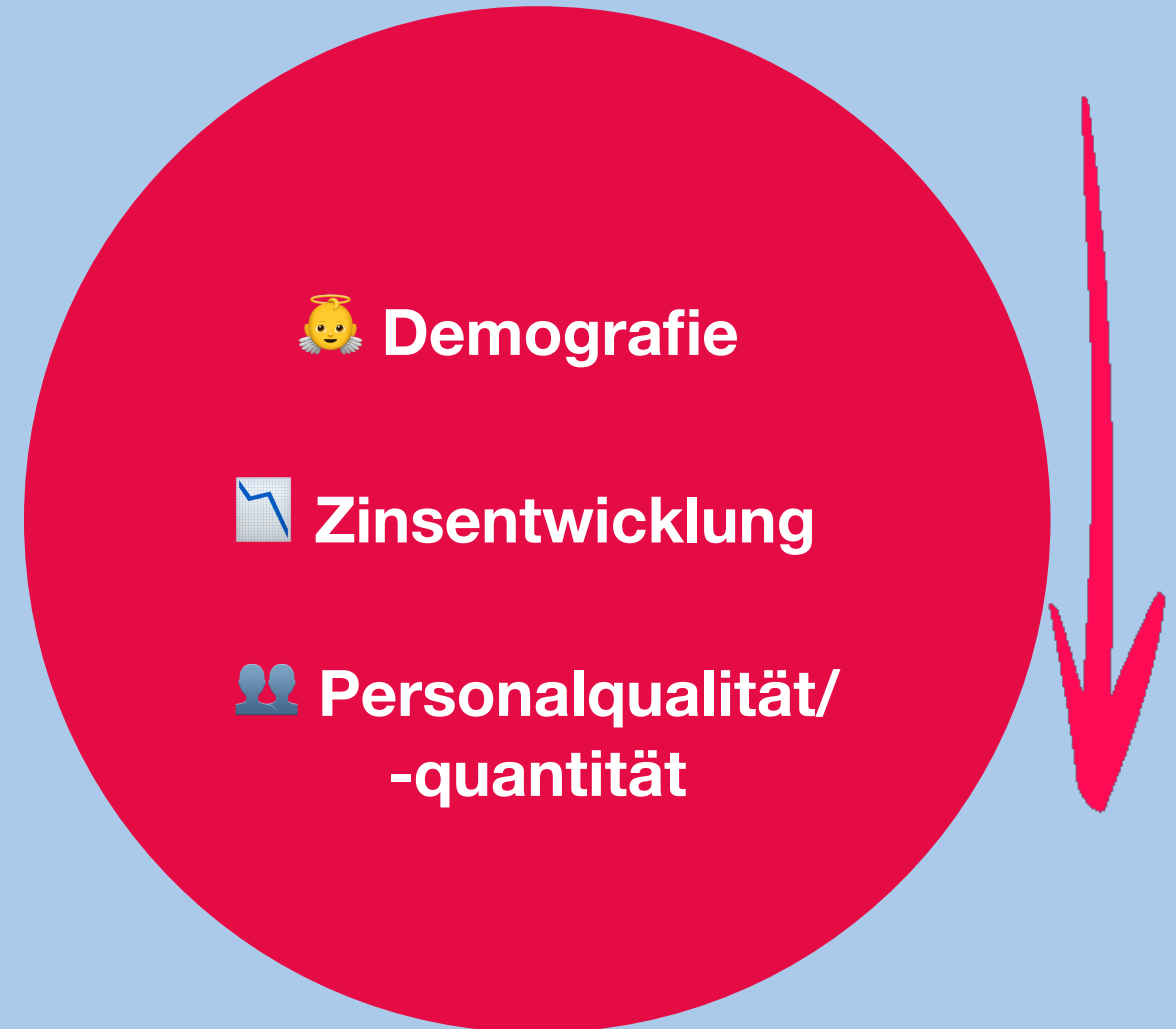
➤ Amortisationsdauer-EBITDA-Zusammenhang



EBITDA-Faktor AG oder GmbH

Kaufpreisentwicklung

Primäre Treiber



Zusammenfassung

👉 **Vorbereitung ist Key** 🔑

Eine intensive Vorbereitung von Verkäufer und Käufer ist essentiell für den erfolgreichen Abschluss.

👉 **Get Support** 🧑💻

Fokussierte Verhandlungen und tiefergehende Prüfung sind Basis erfolgreicher Transaktionen.

👉 **Kaufpreis ≠ Mondpreis** 🌕

Kaufpreise für Maklerunternehmen korrelieren immer mit dem tatsächlichen Gewinn (adjustiertes EBITDA).



Maxine Adams

Mitglied der Geschäftsleitung

maxine.adams@dradams.de

(+49) 172 67 51 238

www.dradams.de

bekannt aus u.a.:

AssCompact
FACHMAGAZIN FÜR RISIKO- UND KAPITALMANAGEMENT



VersicherungsJournal.de

Interesse an mehr Einblicken
in unsere Arbeit? Dann
einfach den QR Code
scannen 🙌

