

Pressemitteilung

Generationswechsel in mittelständischen Unternehmen

**Neu gegründete
UnternehmensBörse
ABOS-CONWORKS AG bietet
individuelle „Intensiv-
Betreuung“ im PremiumProzess**



**Reiner Grönig, Vorstand
der UnternehmensBörse
ABOS-CONWORKS AG**

Über 110.000 Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen stehen in den nächsten Jahren vor einer ihrer größten Herausforderungen: Der Übergabe ihres Unternehmens auf die nächste Inhabergeneration. Obwohl eine erfolgreiche Nachfolgeregelung bzw. eine erfolgreiche Übergabe erfahrungsgemäß bis zu fünf Jahren und länger dauern kann, ist dieser Prozess bei der Mehrzahl der betroffenen Unternehmen bisher noch nicht mal angestoßen.

Um diesen Prozess erfolgreich und komplikationsfrei zu gestalten, bedarf es in der Regel genügend Vorlaufzeit und der Begleitung durch einen ausgewiesenen erfahrenen Spezialisten. Es sind bei einer Übergabe/Übernahme nämlich nicht nur steuerliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen, sondern es müssen auch organisatorische, finanzierungstechnische und - im Besonderen - auch persönliche Aspekte beachtet werden.

Neu: Individuelle Intensivbetreuung im PremiumProzess bei der Übergabe-/-nahme

Hier setzt die UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG an, ein neugegründeter mittelstandsorientierter Spezialanbieter für die Bereiche Unternehmensnachfolge, Unternehmensverkauf sowie für sogenannte „M&A-Aktivitäten“ (Mergers & Acquisitions = Fusionen und Übernahmen). Dabei greift das spezialisierte Beratungsunternehmen auf ein Netzwerk von über 150 professionellen Partnern zu. Diese stammen vorwiegend aus mittelständischen Unternehmen und verfügen über langjährige praktische Erfahrungen und umfangreiche Spezialkenntnisse. Reiner Grönig, Vorstand

des neugegründeten Spezialberaters, bestätigt: „Damit decken wir die unterschiedlichsten Fachbereiche und nahezu jede Branche ab. Als Spezialisten sind wir ein Ansprechpartner für alle Belange rund um den Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf sowie entsprechende Firmenbeteiligungen.“ Dabei liegen für die „UnternehmensBörse ABOS-COWNORKS AG“ Unternehmen ab einer jährlichen Umsatzgröße von 500.000 EUR im Focus der Aktivitäten.

Neben der Fachkompetenz verfügen die Betreuer auch über die erforderliche soziale Kompetenz, die für die erfolgreiche Abwicklung entsprechender Aufträge im Mittelstand erforderlich ist: „Es geht in vielen Fällen darum, dass der Verkäufer als Inhaber einer Firma sich von seinem Lebenswerk trennen will. Er braucht dabei die Gewähr, dass sein Unternehmen in die richtigen Hände kommt und eine langfristige Perspektive hat“, erläutert der Gründer der UnternehmensBörse, Reiner Grönig.

Die UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG verfügt über eine ganze Reihe an Besonderheiten, die für eine erfolgreiche Verkaufsabwicklung notwendig sind:

- Es stehen spezialisierte, operativ erfahrene Partner aus dem Mittelstand zur Verfügung, die die „Sprache des Mittelstands“ sprechen
- Es besteht eine gebündelte Kompetenz hinsichtlich Fachbereichen und Branchen
- Eine flächendeckende Vertretung und Kooperationspartner zur Gewährleistung der Kundennähe stehen zur Verfügung
- Eine hohe Effizienz und eine professionelle, gleichwohl zügige Abwicklung werden angestrebt
- Eine Optimierung der Kosten durch eine klare Vergütung, die sich am Erfolg eines Kaufes/Verkaufes orientiert, wird garantiert.

So läuft das Verkaufsgeschäft konkret ab

Konkret läuft der Verkaufs- bzw. Kaufprozess ganzheitlich in mehreren Schritten ab (Reiner Grönig: „der PremiumProzess“). Dies machen nachstehende Punkte deutlich:

- Im Fokus der UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG liegen sowohl potenzielle Käufer als auch potenzielle Verkäufer von Unternehmen. Dadurch besteht ein großer Marktüberblick
- Ein Spezialist betreut und begleitet den Kunden vom Start des Auftrages bis zum Abschluss – ein „Tandemspezialist“ springt dann ein, wenn der Betreuer unvorhergesehen ausfallen sollte. Dadurch

werden Abstimmungsprobleme vermieden und der Auftragsprozess läuft nahezu ungebremst weiter

- Die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des gesamten Netzwerkes können bei voller Wahrung der Diskretion genutzt werden
- Eine erste belastbare Preisschätzung („Preisindikation“) kann auf Wunsch schon schnell nach Eingang der Kundendaten abgegeben werden
- Die Präsentation des Unternehmens erfolgt anonym in unterschiedlichen Medien
- Bei Bedarf wird der Kunde bei der Auswahl weiterer Experten unterstützt (steuerlich, juristisch, versicherungstechnisch)
- Kosten für den Kunden fallen erst dann an, wenn der individuelle Auftrag erfolgreich abgewickelt worden ist („PremiumProzess“).

Der Auftrag wird in folgenden Schritten abgearbeitet:

- Erstgespräch zum gegenseitigen Kennenlernen
- Erstprüfung des Verkaufsobjektes
- Kaufpreisindikation (Preisschätzung)
- Erstellung Kurzpräsentation über das Unternehmen
- Einstellung in unterschiedlichen Medien (gegen Kostenbeteiligung)
- Käufersuche individuell
- Kontaktvermittlung („Matching“ Käufer/Verkäufer)
- Überleitung in die Vertragserstellung
- Begleitung bis zur Vertragsunterzeichnung
- Die zuvor vereinbarte Provision wird nach Vertragsunterzeichnung fällig; es ist keine Voraus- oder Anzahlung nötig.

Besondere Fragestellungen erfordern einen besonderen Service

Bei der Vorbereitung eines Unternehmensverkaufes, der sich über mehrere Jahre hinziehen kann, kann es erforderlich sein, das Unternehmen zunächst für einen bevorstehenden Verkauf „fit zu machen“. Auch hierfür bietet die UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG ein mehrstufiges Konzept an, das aus mehreren Modulen besteht („PremiumPlus Pakete“).

Paket 1 beinhaltet die strategische Positionierung zur optimalen Verkaufsstrategie:

- Festlegung der richtigen Verkaufsstrategie
- Optimierung der Gesellschaftsstruktur
- Verbesserung der Finanzierungsstruktur.

Paket 2 beinhaltet die Erstellung eines professionellen Verkaufsexposés mit einer detaillierten Unternehmensbewertung:

- Unternehmensdarstellung, Berücksichtigung aller Punkte, die für Käufer von Interesse sind (Positionierung, Markt und Wettbewerb)
- Umfangreiche Unternehmensbewertung auf Basis aktueller Zahlen und künftiger Erwartungen (Cash Flow der Vergangenheit und Zukunft).

Paket 3 beinhaltet die Wertsteigerungsanalyse und Realisierung von Potenzialen zur Erhöhung des Unternehmenswertes:

- Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens
- Aufsetzen eines Maßnahmenpaketes zur Verbesserung der Ertragsstruktur
- Optimierung der künftigen Cash Flows.

Paket 4 beinhaltet die Begleitung bei der „Verkäufer Due Diligence“ (Informationsoffenlegung nach speziellen Kriterien):

- Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen, die ein potentieller Käufer einsehen möchte
- Vorbereitung des Unternehmers auf die Verhandlungen.

Paket 5 beinhaltet das Sanierungskonzept:

- Analyse zur Sanierungsfähigkeit
- Sicherstellung der Liquidität
- Gespräch mit wesentlichen Gläubigern
- Erarbeitung der Fortführungsstrategie
- Umsetzung des Konzeptes zur Rentabilitätssteigerung
- Gespräche mit allen Beteiligten.

Diese fünf PremiumPlus-Pakete sind einzeln buchbar und werden auf Grundlage transparenter, vorher festgelegter Tagessätze kalkuliert.

Welchen Nutzen hat nun der Kunde?

Der Verkäufer – aber auch der Käufer – eines Unternehmens erhält eine durchgängige qualitativ hochwertige Verkaufslösung angeboten, die er ohne An- oder Teilzahlung und ohne versteckte Kosten annehmen kann. Die Abwicklung erfolgt zügig. Ein spezialisierter Partner gibt dem Kunden die Sicherheit, dass sein Lebenswerk am Markt optimal angeboten wird. Konkret heißt das:

- Der Kunde erhält eine durchgängige Lösung zu klar definierten Qualitätsstandards aus einer Hand:
 - Situationsanalyse, Handlungsempfehlungen, Anpassung der Verkaufsstrategie, Konzepterstellung und Umsetzung
 - Eine Vertrauensperson für persönliche / geschäftliche Ziele
- Der Kunde erhält eine hohe Qualität zu fairen Preisen:

- Eindeutige und transparente Leistungen und Preise
 - Erfolgsabhängige Honorierung im Premiumprozess
 - Zusatzleistungen jederzeit zusätzlich modular buchbar
- Der Kunde hat die Gewissheit, dass Käufer individuell gesucht werden:
 - Nutzung unser Datenbanken und Kaufgesuche, Partnerbörsen, Private Equity, Konkurrenten, Internet usw.

Der erfahrene Banker und Businessberater Reiner Grönig ist von diesem Geschäftsmodell überzeugt und hat deswegen Anfang dieses Jahres die Gründung des Unternehmens „UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG“ initiiert, dessen Vorstand er heute ist. „Als Berater für den Mittelstand streben wir mit diesem Konzept in den nächsten fünf Jahren auf dem deutschen Markt eine Position unter den „top five“ nach Stückzahlen an!“ Dass dies funktionieren wird, begründet er mit der Tatsache, „dass der Käufer keine Vermittlungsvorauszahlung leistet, individuell ein Interessent gesucht wird und unser Fokus auf dem breiten Mittelstand liegt“. Und – so Grönig weiter - dies alles ist möglich, „ohne dass die operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens während des Verkaufsprozesses beeinträchtigt wird“.

Das Unternehmen „UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG“ ist im Jahr 2010 gegründet worden. Gründer und Vorstand der Aktiengesellschaft ist Bankbetriebswirt Reiner Grönig aus Kelkheim. Vorsitzender des Aufsichtsrates ist Ulrich Backeshoff, Unternehmer aus Wachtberg bei Bonn. Das Unternehmen ist im Handelsregister Königstein im Taunus, Nummer HRB 7798, eingetragen.

Kontaktdaten: UnternehmensBörse ABOS-CONWORKS AG; Schöne Aussicht 18; 65779 Kelkheim-Fischbach (Taunus); Telefon: 06195-9874830; Fax: 06915-9876119; E-Mail: info@unternehmensboerse-abos.de; Internet: www.unternehmensboerse-abos.de
