



**Dr. Boysen Management + Consulting**

# **Unternehmensvermittlung**



# Unternehmensvermittlung

## Unternehmensvermittlung

„Die Zeiten ändern sich und wir uns mit ihnen.“  
Ovid, römischer Dichter (43 v. Chr. - 17 n. Chr.)

## Unternehmensbewertung

Als Startpunkt für Mandate zur Vermittlung aktiver Unternehmen ermitteln wir einen vernünftigen Korridor für einen **fairen Kauf- bzw. Verkaufspreis** nach dem Ertragswertverfahren. Mit diesem Schritt stimmen wir die Erwartungen von Verkäufern und Käufern mit dem realistisch erzielbaren Preis ab.

## Führen von Due-Diligence-Prozessen

Nach erfolgreichem Kontakt zwischen Kaufinteressent und Verkäufer muss die Situation eines zu vermittelnden Unternehmens für Kaufinteressenten nachvollziehbar dargelegt werden.

Üblich ist dazu die Einrichtung eines Datenraums, in dem alle wesentlichen Informationen und Hintergrunddokumente bereitgestellt werden, um das Unternehmen zu verstehen. Dabei wird das Unternehmen **aus verschiedenen Perspektiven** beleuchtet: aus der gesellschaftsrechtlichen, finanzwirtschaftlichen, kommerziellen, technologischen, logistischen, und produktionstechnischen Perspektive ebenso wie aus der personellen, prozessualen, Know-how-bezogenen sowie aus der rechtlichen, steuerlichen und versicherungsbezogenen Perspektive.

Im Mandat für Verkäufer sammeln wir im Unternehmen alle relevanten Dokumente ein, die in der Due-Diligence-Phase der Unternehmensbeurteilung dienen, und stellen sie strukturiert in unseren virtuellen Datenraum **SHARE SPACE** ein, um Kaufinteressenten einen möglichst umfassenden Eindruck vom zu veräußernden Unternehmen zu gewähren.

Im Mandat für Kaufinteressenten fordern wir vom Verkäufer die Bereitstellung aller relevanten Dokumente an, die der Unternehmensbeurteilung dienen, werten sie aus und kristallisieren Empfehlungen für unseren Auftraggeber heraus.

## Suche nach geeigneten Unternehmen (Targets)

Mit unserem Team unterstützen wir Kaufinteressenten europaweit in ihrer Suche nach geeigneten Unternehmen. Wir begleiten sie von der Erstellung eines scharfen Suchprofils bis zur Zuführung geeigneter und verfügbarer Zielunternehmen.

Darüber hinaus organisieren wir für Kaufinteressenten **Due-Diligence-Prozesse**, beraten sie dabei, vernünftige und durchsetzbare Garantien herauszuarbeiten und Kaufverträge inhaltlich zu gestalten – bis zur notariellen Beurkundung der Transaktion.

Gern begleiten wir Kaufinteressenten auch in der Definition und systematischen Umsetzung von **Buy-and-Build-Strategien**.

## Vermittlung von Kaufinteressenten

Als weitere Grundlage für erfolgreiche Unternehmensverkäufe erstellen wir aussagekräftige und attraktive Exposés der zu veräußernden Unternehmen oder Unternehmensteile. Dazu setzen wir uns intensiv mit den Unternehmen auseinander und kristallisieren die besondere Marktposition, die **werttreibenden Kompetenzen und die Potenziale** klar heraus. Unsere gut strukturierten und anschaulich gestalteten Exposés liefern regelmäßig positive Resonanz von Kaufinteressenten.

Wir beraten auch Gesellschafter mittelständischer Unternehmen, insbesondere in altersbedingten Nachfolgesituationen, aber auch das Management von Beteiligungsgesellschaften und Family Offices in allen Phasen von Unternehmenstransaktionen: beginnend bei der wertsteigernden Ausrichtung von Unternehmen im Vorfeld einer geplanten Transaktion über die rasche Zuführung geeigneter Kaufinteressenten, den Due-Diligence-Prozess bis zur inhaltlichen Vertragsgestaltung, mündend in der notariellen Beurkundung der Transaktion.





## SHARE SPACE – unser virtueller Datenraum

Zur pragmatischen Unterstützung von Projekten zur Unternehmensvermittlung bieten wir Verkäufern mit **SHARE SPACE** einen kompletten Datenraum-Service an.

- Das Unternehmen wird in unserem virtuellen Datenraum professionell dargestellt.
- Interessenten können sich schnell ein aussagekräftiges Bild vom Unternehmen machen.
- Verkäufer behalten den Überblick und werden von administrativem Aufwand entlastet.
- Der Datenaustausch erfolgt kontrolliert und sicher.

**SHARE SPACE** ist unsere web-basierte Anwendung zur strukturierten Bereitstellung relevanter Unternehmensinformationen. Der Zugang erfolgt über eine sichere SSL-Verbindung und ein Passwort. Außerdem ist die Anwendung mit einer Tracking-Funktion ausgestattet.

Unser Datenraum-Service mit **SHARE SPACE** fördert die professionelle und zügige Vermittlung von Unternehmen.

Wir stellen unseren Datenraum-Service auch Dritten zur Verfügung.



## Verhandlungsbegleitung

Unsere Klienten profitieren von unserer Erfahrung in Transaktionsverhandlungen. Wir unterstützen unsere Klienten in der Erarbeitung einer schlüssigen Verhandlungsstrategie und in der Anwendung geeigneter verhandlungstaktischer Mittel. Allerdings bekennen wir uns ausdrücklich zu Fairness in Verhandlungen: Ziel von Verhandlungen sind Ergebnisse, die von beiden Seiten gewollt und getragen werden.

Durch die verbindliche Abstimmung auf einen Korridor, innerhalb dessen Verhandlungsstände als Ergebnisse akzeptiert werden können, schützen wir unsere Klienten davor, Bedingungen zu akzeptieren, die außerhalb ihrer eigentlichen Vorstellungen liegen.

## Gestaltung von Transaktionsverträgen

Grundsätzlich muss bei Unternehmenstransaktionen entschieden werden, ob sie in der Form eines Share-Deals oder in der Form eines Asset-Deals umgesetzt werden sollen. Wir helfen unseren Klienten dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.

Ein wichtiger Baustein von Transaktionsverträgen ist das Ausverhandeln von Garantien. Dabei geht es darum, möglichst alle zugesagten Eigenschaften abzusichern, die zum Übertragungszeitpunkt nicht eindeutig erkannt werden können. Zu den Transaktionsrisiken zählen beispielsweise die Freiheit von Bodenbelastungen, Steuerbelastungen, Gewährleistungsansprüchen, Versicherungsansprüchen oder Rechtsstreitigkeiten. Mit den Garantien wird üblicherweise die Verpflichtung zu Zahlungsleistungen verbunden für den Fall, dass die Garantien nicht erfüllt werden.

Wir helfen unseren Klienten, diese Risiken angemessen zu erfassen und in den Verhandlungen zur Vereinbarung fairer Garantien zu gelangen.



**Dr. Boysen Management + Consulting**

Dr. Boysen Management + Consulting GmbH ■ Klostersgut Besselich ■ D-56182 Urbar ■ Tel.: +49 261 201 74-0  
E-Mail: [info@dr-boysen-management.de](mailto:info@dr-boysen-management.de) ■ Web: [www.dr-boysen-management.de](http://www.dr-boysen-management.de)