



Potenzialcheck

Erstellt am 21. April 2026

Hahlener Str. 6 | D-49637 Menslage | support@selvendo.com | www.selvendo.de

Über selvendo

selvendo ist Ihr spezialisierter Partner für den Verkauf und Kauf von Unternehmen.

Unsere KI-gestützte Plattform analysiert die Potenziale Ihres Unternehmensverkaufs und unterstützt Sie dabei, den passenden Käufer oder Nachfolger zu finden – **schnell, effizient und sicher**.

Gleichzeitig begleitet selvendo Investoren und Unternehmer auf der Suche nach attraktiven Unternehmensangeboten – sei es für den Einstieg in die Selbstständigkeit oder zur Umsetzung von Wachstumsstrategien bestehender Unternehmen und Portfolios.

Das bietet selvendo:

- **Unternehmen kaufen und verkaufen:** Unsere Plattform bringt Sie gezielt mit dem idealen Nachfolger oder Investor für Ihr Unternehmen zusammen. Einfach, diskret und standardisiert.
- **Intelligentes Matching:** Unsere KI-gestützte Technologie verbindet Unternehmensangebote mit passenden Investoren. Der Algorithmus berücksichtigt individuelle Suchprofile, aktuelle Marktdaten sowie unsere umfangreiche Projekterfahrung, um schnelle und erfolgreiche Transaktionen zu ermöglichen.
- **Vertraulichkeit, Sicherheit und Diskretion:** Der Schutz Ihrer persönlichen und finanziellen sowie aller weiteren vertraulichen Daten steht für uns an oberster Stelle. Die Kontaktaufnahme zwischen Käufer und Verkäufer erfolgt ausschließlich auf Wunsch und mit ausdrücklicher Zustimmung beider Parteien.
- **Individuelle Unterstützung durch Experten:** Bei Bedarf verbinden wir Sie mit transaktionserfahrenen Spezialberatern. Ob Verkaufsstrategie oder Verhandlungen – Sie können jederzeit flexibel zusätzliche professionelle Unterstützung hinzubuchen.
- **Schnelles standardisiertes Verfahren:** Die optimierten Prozesse von selvendo vermeiden zeitraubende Vorbereitungsphasen und ermöglichen einen unvergleichlich schnellen Austausch mit potenziellen Kaufinteressenten. Dank der strukturierten und bewährten Vorgehensweise wird Ihr Nachfolgeprozess erheblich beschleunigt.

Faire, transparente Vergütung – Ihr Erfolg steht an erster Stelle

Das selvendo-Preismodell ist einfach und transparent. Es beinhaltet keine wiederkehrenden Gebühren oder versteckte Kosten. Es setzt sich aus einer einmaligen Servicegebühr und einer Provision zusammen, die nur im Erfolgsfall fällig wird. Konkret heißt dies:

- **Unverbindlicher Marktcheck:** Mit dem Erwerb dieses Potenzialchecks können Sie ein anonymes Verkaufsangebot auf selvendo freischalten. Damit testen Sie zunächst kostenfrei, sicher und vollkommen anonym das Interesse potenzieller Käufer, bevor Sie weitere Investitionen tätigen.
- **Professionelle Verkaufsunterlagen & gezielte Käuferansprache:** Für eine einmalige, fixe Pauschale von 4.900 € netto erstellen Sie mit Hilfe unserer Plattform hochwertige Verkaufsunterlagen, sprechen gezielt potenzielle Investoren an und gewährleisten eine sichere und vertrauliche Kommunikation mit Kaufinteressenten – ohne Laufzeitbegrenzung.

- **Erfolgsprovision:** Wir gehen mit ins Risiko. Wird Ihr Unternehmen über selvendo erfolgreich verkauft, fällt eine Erfolgsprovision von 3,75 % des Vertragswertes an – ohne Mindestprovision.
- Profitieren Sie von der Erfahrung aus über **25 Jahren Erfahrung in der Nachfolgeberatung** und mehr als 2.000 erfolgreichen Kauf- und Verkaufsmandaten.

Sie prüfen den Verkauf der Firma Frank Günther Jobaktivisten

Ausgehend von Ihren gemachten Informationen und unseren Recherchen beschreiben wir Ihre Firma wie folgt:

Frank Günther Jobaktivisten spezialisiert sich auf die Personalvermittlung in Technik, Industrie und Energiewirtschaft. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Direktvermittlung qualifizierter Fach und Führungskräfte. Es identifiziert passende Kandidaten, spricht diese aktiv an und steuert den gesamten Auswahlprozess bis zur erfolgreichen Besetzung offener Positionen.

Ergänzend berät das Unternehmen Arbeitgeber bei der Optimierung ihrer Recruitingprozesse. Es führt berufliche Coachings sowie fachspezifische Weiterbildungen für Bewerber durch und steigert damit deren Vermittlungschancen. Eine eigene Bewerber Cloud bietet Unternehmen Zugriff auf qualifizierte Profile aus relevanten technischen Berufsfeldern.

Das Geschäftsmodell richtet sich an Unternehmen mit konkretem Personalbedarf sowie an Fachkräfte auf Jobsuche. Für Bewerber gestaltet das Unternehmen die Vermittlung kostenfrei. Arbeitgeber beauftragen die Suche auf erfolgsabhängiger Basis. Frank Günther Jobaktivisten begleitet alle Schritte persönlich und richtet seine Arbeit auf nachhaltige, langfristige Besetzungen aus.

Nachfolgend erhalten Sie einige Hinweise, worauf Sie beim Unternehmensverkauf achten sollten. Dies ergänzen wir um eine Übersicht möglicher Investorentypen, für die Ihre Firma interessant sein könnte und geben eine erste unverbindliche Indikation zum Wert Ihres Unternehmens.

Worauf sollten Sie bei der Vorbereitung Ihres Unternehmensverkaufs achten?

1. Erfolgreiche Vorbereitung:

- **Anonyme Kontaktaufnahme mit Kaufinteressenten:** Mit selvendo sprechen Sie eine Vielzahl potenzieller Käufer anonym an. Alle registrierten Käufer unterzeichnen eine Vertraulichkeitserklärung, bevor sie Zugang zu Unternehmensangeboten erhalten. Erst wenn ein ernsthaftes Interesse besteht, erhalten Sie ein namentliches Investorenprofil – dann entscheiden Sie, ob Sie Kontakt aufnehmen möchten.

- **Hochwertige Verkaufsunterlagen:** Der erste Eindruck zählt! Verkaufsunterlagen sollten alle relevanten Informationen zu Ihrem Unternehmen enthalten, darunter um Sondereffekte bereinigte Geschäftszahlen und ein marktübliches Geschäftsführergehalt. Denken Sie daran: Käufer oder Investoren wollen Ihr Geschäftsmodell verstehen und interessieren sich mehr für die Zukunftsperspektiven als für die Erfolge der Vergangenheit.

Mit der klassischen Vorgehensweise dauert die Erstellung von Verkaufsunterlagen oft mehrere Wochen und erfordert zahlreiche zeitintensive Korrekturschleifen. Mit selvendo erstellen Sie in nur 2 bis 3 Stunden ein professionelles Unternehmensexposé, das die wichtigsten Fragen von Kaufinteressenten und Investoren beantwortet. So können Sie direkt in konkrete Interessentengespräche einsteigen. Effizient, zeitsparend und professionell!

- **Realistische Kaufpreisvorstellung:** Eine marktgerechte Einschätzung Ihres Unternehmenswerts ist entscheidend für eine erfolgreiche Investorenansprache. Käufer und finanzierende Banken stellen immer zwei zentrale Fragen:

1. Wie hoch ist der aktuelle und zukünftige Ertrag des Unternehmens?
2. In welchem Zeitraum kann der Kaufpreis aus den Gewinnen refinanziert werden?

💡 **Tipp:** Machen Sie den Realitätscheck! Würden Sie selbst bereit sein, den geforderten Kaufpreis zu zahlen? Die Praxis zeigt: **Mehr als 70 % aller Unternehmer überschätzen den Wert ihres Unternehmens.**

- **Rechtliche und steuerliche Prüfung:** Die wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Aspekte sollten noch vor Beginn einer möglichen Transaktion abschließend geklärt sein. Informieren Sie sich frühzeitig über die entsprechenden Gestaltungsmöglichkeiten bei den Beratern Ihres Vertrauens.
- **Das richtige Beraterteam:** Erfahrene Berater können den Verkaufsprozess enorm beschleunigen. Ideal sind Spezialisten mit nachweisbarer Erfahrung im Bereich Unternehmensverkäufe. Über selvendo können Sie jederzeit qualifizierte Prozessbegleiter hinzubuchen.

2. Durchführung:

- **Passende Käufer finden:** Die größte Herausforderung für verkaufsbereite Unternehmer ist die gezielte Identifizierung und Ansprache potenzieller Käufer. Die Mehrheit sucht verdeckt und vertraulich. Ähnlich einem schwimmenden Eisberg sind nur 20% des Gesamtmarktes oberhalb der Wasseroberfläche auf Marktplätzen sichtbar.

Mit selvendo erhalten Sie einen direkten und sicheren Zugang zu Unternehmen und Investoren, die über einen Unternehmenskauf wachsen wollen. Ergänzt um Einzelpersonen, die heute angestellt tätig sind und den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit suchen.

Die Vertraulichkeit bleibt stets gewahrt – Sie erhalten immer ein Investorenprofil und entscheiden auf dieser Basis, ob Sie dem Interessenten Ihre Verkaufsunterlagen und damit den Namen Ihrer Firma freigeben.

- **Verhandlungen optimal vorbereiten:** Bereiten Sie sich gründlich auf die Verhandlungen mit Ihren potenziellen Käufern vor. Versetzen Sie sich in deren Lage und entwickeln Sie überzeugende Antworten auf kritische Fragen.
- **Due Diligence - Unternehmensprüfung:** Üblicherweise prüft ein Käufer das Unternehmen vor dem Kauf gründlich auf Risiken und Potenziale. Bereiten Sie alle relevanten Unterlagen frühzeitig vor, um Verzögerungen zu vermeiden. selvendo stellt Ihnen eine praktische Checkliste zur Verfügung.

- **Kaufvertrag & Abschluss:** Lassen Sie sich bei der Ausarbeitung und Verhandlung des Kaufvertrags von versierten Rechtsanwälten und Steuerberatern unterstützen, um Risiken zu minimieren und eine rechtssichere Abwicklung zu gewährleisten. Über selvendo können Sie zukünftig ganz einfach alle notwendigen Verträge erstellen und weitere Beratung in rechtlichen Fragen erhalten.

💡 **Tip:** Ein Rechtsanwalt vertritt immer seine Auftraggeber. Im Gegensatz dazu hat ein Notar von Berufs wegen immer die Interessen beider Seiten im Blick. Diese Unterscheidung ist wichtig, sollten Sie sich gemeinsam mit Ihrem Nachfolger dafür entscheiden, ausschließlich einen Notar mit der Ausarbeitung des Kaufvertrags zu beauftragen.

Steigerung des Unternehmenswerts im Vorfeld

Ein höherer Unternehmenswert bedeutet bessere Verkaufschancen. Diese Maßnahmen erhöhen Ihre Attraktivität für Käufer:

- **Optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse:** Eine – möglichst langfristige – Strategie, wie die Effizienz Ihrer Firma in Produktion, Vertrieb und Verwaltung auch in Zukunft gesteigert werden kann, ist ein überzeugender Anreiz für Interessenten.
- **Lösen Sie Inhaberabhängigkeiten:** Ein familienfremder Geschäftsführer oder eine entscheidungsfähige zweite Führungsebene machen Ihr Unternehmen für potenzielle Käufer zusätzlich attraktiv.
- **Diversifizieren Sie Ihre Kunden- und Lieferantenstruktur:** Die Abhängigkeit von wenigen Kunden oder Schlüssellieferanten beeinflusst den Wert Ihrer Firma negativ.
- **Stärken Sie Ihre Marktposition:** Gestalten Sie sich auch weiterhin Ihre positive Unternehmensentwicklung. Treiben Sie nach Möglichkeit den gezielten Ausbau von Marktanteilen und die Stärkung Ihrer Kundenbeziehungen ungeachtet eines geplanten Unternehmensverkaufs kontinuierlich voran. Vernachlässigen Sie auf keinen Fall Ihren Vertrieb, denn zurückgehende Auftragseingänge oder eine stagnierende Geschäftsentwicklung erschweren den Abschluss Ihres Firmenverkaufs.
- **Reduzieren Sie Schulden und stärken Sie die Eigenkapitalquote:** Bauen Sie vor allem langfristige Zahlungsverpflichtungen ab, um Ihr Unternehmen attraktiver zu machen. Eine solide Finanzstruktur verbessert Ihre Verkaufschancen.
- **Stoßen Sie Investitionen und Innovationen an:** Denken Sie über die Modernisierung von Technologien beziehungsweise die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen nach, um Ihr Unternehmen (noch) moderner und wettbewerbsfähiger zu gestalten. Oft werden solche Angebote durch attraktive Fördermittel-Programme unterstützt.
- **Führen Sie Ihr Unternehmen, als stünde kein Verkauf an:** Behalten Sie Ihr Tagesgeschäft trotz des laufenden Verkaufsprozesses immer im Blick. Denn eine positive Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis sind der Schlüssel, um potenzielle Nachfolger von den Zukunftschancen Ihres Unternehmens zu überzeugen. Zudem stärkt ein positiver Geschäftsverlauf Ihre Verhandlungsposition, um Ihre Kaufpreisvorstellungen optimal durchzusetzen.

Weitere wichtige Aspekte für den Verkauf

Die Berücksichtigung der folgenden Aspekte gibt Ihrem Unternehmensverkauf einen deutlichen Schub:

- **Strategische Passung:** Die erfolgreichsten Unternehmensverkäufe finden oft mit Einzelpersonen oder Firmen statt, die strategisch zueinander passen, denn dann entstehen die besten Synergien und Ideen zur Fortführung Ihres Unternehmens. Ob branchennaher Investor oder Einzelinteressent – stimmt die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer von Anfang an, steht einer erfolgreichen Übergabe zumeist nichts im Weg.
- **Klare Kommunikation:** Eine transparente und offene Kommunikation erleichtert den Ablauf und baut Vertrauen zwischen den beteiligten Parteien auf.
- **Übergabe und Integration nach dem Kauf:** Eine sorgfältig mit den Nachfolgern geplante Übergabe und die möglicherweise nachfolgende Integration des erworbenen Unternehmens in eine bestehende Organisation ist daher von entscheidender Bedeutung für die erfolgreiche Fortführung Ihres Unternehmens. So können Netzwerke und Know-how dauerhaft erhalten und problemlos zugänglich bleiben. Aus diesem Grund wünschen sich Unternehmensnachfolger oder -käufer in der Regel, dass die Verkäufer die Firmenübergabe und den nachfolgenden Integrationsprozess nach Abschluss des Verkaufs noch für etwa drei bis zwölf Monate begleiten.

selvendo – Ihr Wegbegleiter für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Sehen Sie es einmal so: Der Verkauf eines Unternehmens ist wie eine anspruchsvolle Bergbesteigung, die häufig nur einmal im Unternehmerleben zu meistern ist. Das Projekt erfordert präzise Planung, strukturierte und übersichtliche Durchführung, sowie ein eingespieltes Team. selvendo versetzt Sie in die Lage, diese komplexen Prozess eigenständig und kostensparend umzusetzen. Sollten Sie auf dem Weg das Gefühl bekommen, weitere professionelle Begleitung zu benötigen, können Sie jederzeit weitere Experten ins Team holen – für eine sichere und erfolgreiche Übergabe.

Das bedeutet für Sie ganz konkret: selvendo bietet Ihnen einen sicheren und vertraulichen Weg, die richtigen Kaufinteressenten kennenzulernen und mit ihnen ins Gespräch zu kommen. Zudem kooperieren wir mit einem Netzwerk aus langjährig erfahrenen Experten für Recht, Steuern und Unternehmensnachfolge, die Sie in Ihren Verkaufsprozess einbinden können, aber nicht müssen. Diese Kombination ermöglicht es Ihnen, Ihr Unternehmen mit der größtmöglichen Sicherheit und in kurzer Zeit erfolgreich zu veräußern.

Welche unterschiedlichen Investorentypen gibt es?

Potenzielle Investoren oder Käufer können mit dem Kauf Ihres Unternehmens ganz unterschiedliche Ziele verfolgen. Dementsprechend lassen sie sich folgenden möglichen Käufertypen zuordnen:

1. Strategische Käufer sind in der Regel Unternehmen aus derselben Branche bzw. vor- und nachgelagerten Branchen. Meist haben sie eine Ergänzung ihrer Wertschöpfungskette oder auch die Erweiterung des Marktanteils in bestimmten Regionen oder Angebotsbereichen im Blick.

2. Finanzinvestoren fokussieren sich bei ihrer Suche zumeist auf Unternehmen mit einem Umsatz von über 10 Millionen Euro. Für die Mehrheit der zum Verkauf stehenden kleinen und mittelständischen Unternehmen spielen klassische Beteiligungsgesellschaften oft dann eine Rolle, wenn diese eine Ergänzung für eines ihrer Unternehmen suchen. Die Mehrheit der Finanzinvestoren lässt sich in drei grundsätzliche Kategorien einordnen:

- **Private-Equity-Firmen** könnten an Frank Günther Jobaktivisten interessiert sein, um das Unternehmen auf Wachstum zu trimmen, zu skalieren und nach einigen Jahren mit Gewinn wieder zu verkaufen. Mittlerweile gibt es allerdings auch eine ganze Reihe von sehr langfristig orientierten PE-Gesellschaften.
- **Family Offices** verwalten meist das Unternehmen einer oder mehrerer Unternehmerfamilien und spielen eine besondere Rolle unter den Finanzinvestoren. Dieser vielfach langfristig orientierte Investoren-Typ sucht häufig auch nach Ergänzungen zum bestehenden Familienunternehmen beziehungsweise Beteiligungsfirmen.
- **Venture-Capital-Firmen** interessieren sich immer dann oft für eine Investition in Frank Günther Jobaktivisten, wenn diese Firma in einer wachstumsstarken Sparte tätig ist, oder Wachstumskapital für Innovationen benötigt.

3. Individuelle Investoren, sogenannte Management-Buy-in-Kandidaten (MBI), sind oft erfahrene Führungskräfte oder Unternehmer, die auf der Grundlage einer erfolgreichen Karriere als Angestellte den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollen. Sie verfügen über umfassendes Fachwissen und suchen gezielt nach Unternehmen, die sie übernehmen und weiterentwickeln können. Zu dieser Gruppe gehören:

- **Unternehmer mit Branchenerfahrung** verfügen in der Regel über entsprechendes Know-how und ein tragfähiges Netzwerk in Ihrer spezifischen Branche und könnten somit an einem Kauf der Frank Günther Jobaktivisten interessiert sein.
- **Angel-Investoren** sind Vermögende Privatpersonen, die gezielt in Start-ups oder wachstumsstarke Unternehmen investieren. Neben Kapital bringen sie wertvolles Branchenwissen und Kontakte ein, um das Unternehmen strategisch zu unterstützen. Die Finanzierung erfolgt meist in Form einer Beteiligung, seltener als Kredit. Business Angels konzentrieren sich in der Regel auf bestimmte Branchen oder Technologiefelder.

4. Internationale Firmen oder ausländische Unternehmen, die ihre Geschäftsaktivitäten auf Ihre Region oder Ihr Land ausweiten möchten, könnten ebenfalls Interesse an Frank Günther Jobaktivisten zeigen. Der deutsche Markt gilt nach wie vor als attraktiv, insbesondere für Unternehmen, die neue Kunden, Märkte oder Produktionsstandorte erschließen möchten.

5. Langjährige Geschäftspartner, mit denen Sie bereits mehr oder weniger intensiv kooperieren beziehungsweise mit denen Sie sich sogar schon in einer aktiven Partnerschaft befinden, könnten mit einem Kauf von Frank Günther Jobaktivisten an einer Stärkung ihrer eigenen Marktposition beziehungsweise Wertschöpfungskette interessiert sein.

6. Familienunternehmen oder mittelständische Unternehmen, die über den Kauf Ihres Unternehmens Zugang zu neuen Mitarbeitern, spezifischem Know-how und einem zusätzlichen Netzwerk anstreben, die eine Erweiterung ihres Leistungsangebots oder ihres Marktes suchen oder in neuen Geschäftsbereichen wachsen wollen.

7. Wettbewerber oder Unternehmen, die in der gleichen oder einer angrenzenden Branche tätig sind, könnten die Frank Günther Jobaktivisten als strategische Ergänzung betrachten. Durch eine Übernahme ließen sich ggf. Marktanteile steigern und Synergien nutzen.

Wer sind mögliche Käufer für Ihr Unternehmen?

1. Strategische Personalberatungen und Recruiting-Gruppen: Überregional und international tätige Personalberatungen sichern sich durch den Erwerb unmittelbaren Zugang zu spezialisierten Kandidatenpools in Technik, Industrie und Energiewirtschaft. Sie erweitern ihr Portfolio gezielt um Coaching, Weiterbildungen und eine strukturierte Bewerber-Cloud. Damit stärken sie ihre Position in der Direktvermittlung. Gleichzeitig erhöhen sie ihre regionale Marktdurchdringung und intensivieren bestehende Kundenbeziehungen.

2. Zeitarbeits- und Personaldienstleistungsunternehmen: Größere Personaldienstleister ergänzen ihr Geschäftsmodell durch den Zukauf um die margenstarke Direktvermittlung von Fach- und Führungskräften. Sie verringern ihre Abhängigkeit vom klassischen Arbeitnehmerüberlassungsgeschäft. Die klare Spezialisierung auf technische Berufe stärkt ihre Präsenz in wachstumsintensiven Branchen. Zusätzliche Cross-Selling-Potenziale entstehen durch die integrierte Verbindung von Vermittlung, Beratung und Qualifizierung.

3. Bildungs- und Weiterbildungsunternehmen mit Branchenfokus: Anbieter technischer Fachschulungen erhalten durch die Übernahme direkten Zugang zu Arbeitgebern mit konkretem Fachkräftebedarf. Sie verbinden Qualifizierung und Vermittlung in einem integrierten, marktnahen Geschäftsmodell. Die implementierte Bewerber-Cloud steigert die Sichtbarkeit qualifizierter Absolventen. Auf dieser Basis erhöhen sie ihre Vermittlungsquote und erschließen zusätzliche Erlösquellen im Recruiting.

4. Strategische Investoren oder HR-Tech-Unternehmen: HR-Tech-Anbieter erweitern ihr digitales Leistungsportfolio um eine etablierte Recruiting-Plattform mit branchenspezifischem Kandidatenstamm. Sie integrieren die Bewerber-Cloud in bestehende Systemlandschaften und skalieren das Modell technologisch. Strategische Investoren nutzen die Fokussierung auf technische Fachkräfte für eine gezielte Buy-and-Build-Strategie. Das Unternehmen bietet belastbare Kundenbeziehungen und eine klar positionierte Marktkompetenz.

Käuferunternehmen könnten durch den Kauf Ihrer Firma einige der folgenden strategischen Herausforderungen lösen:

1. Eintritt in einen spezialisierten Wachstumsmarkt. Das Unternehmen fokussiert sich klar auf Technik, Industrie und Energiewirtschaft und adressiert Branchen mit strukturellem Fachkräftemangel. Diese Märkte sichern stabile Nachfrage und hohe Zahlungsbereitschaft. Der Erwerb ermöglicht unmittelbaren Zugang zu qualifizierten Kandidatenpools und belastbaren Unternehmenskontakten ohne langjährige Aufbauphase.

2. Skalierbares Geschäftsmodell mit erfolgsabhängiger Vergütung. Das Unternehmen realisiert die Direktvermittlung auf Erfolgsbasis und minimiert damit Fixkostenrisiken. Ergänzend erschließen Recruiting-Beratung, Active Sourcing und eine Bewerber-Cloud zusätzliche Erlösquellen. Diese Struktur steigert den Umsatz pro Kunde und eröffnet systematische Cross-Selling-Potenziale in bestehenden Mandaten.

3. Starke Positionierung durch integriertes Leistungsangebot. Neben der Vermittlung bietet das Unternehmen Coachings sowie fachspezifische Weiterbildungen an. Es schafft damit einen geschlossenen Wertschöpfungskreislauf vom Kandidatenaufbau bis zur erfolgreichen Platzierung. Dieses integrierte Modell erhöht die Vermittlungsquote, stärkt die Markenwahrnehmung und vertieft die Bindung von Kandidaten und Arbeitgebern.

4. Persönliche Betreuung als Differenzierungsmerkmal. Das Unternehmen steuert Personalprozesse eng und partnerschaftlich. In einem Markt mit austauschbaren Anbietern etabliert dieser Ansatz Vertrauen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Ein Käufer übernimmt gewachsene Kundenkontakte, belastbare Reputation und fundierte Marktkennntnis und nutzt diese Plattform für gezielte regionale oder thematische Expansion.

Wie bewerten Investoren Ihr Unternehmen? Wie ist eine mögliche Bewertungsbandbreite?

Die Bewertung eines Unternehmens basiert auf verschiedenen Methoden und Marktfaktoren. Wir haben Ihr Unternehmen anhand der von Ihnen bereitgestellten Daten analysiert und mit aktuellen Markt- und Branchenwerten verglichen. Dazu nutzen wir das vereinfachte Multiple-Verfahren, ergänzt durch branchenübliche Bewertungsindikatoren aus öffentlich und nicht-öffentlich zugänglichen Quellen wie der Deutschen Unternehmerbörse oder Finanzen.net sowie aus unseren eigenen erfolgreichen Transaktionen.

Das EBIT-Multiplikatorverfahren – schnelle und praxisnahe Bewertung

Eine der gängigsten Methoden zur Unternehmensbewertung ist das EBIT-Multiplikatorverfahren. Dabei wird der Unternehmenswert anhand des Ertrags vor Zinsen und Steuern (EBIT) und eines branchenspezifischen Multiplikators berechnet. Dieser Multiplikator berücksichtigt:

- Marktübliche Bewertungen vergleichbarer Unternehmen
- Die Marktposition, Wachstumspotenziale und Risiken
- Die aktuelle Marktlage und Wettbewerbssituation

Diese Methode ermöglicht eine schnelle und praxisnahe Einschätzung des Unternehmenswerts und wird deshalb häufig bei Unternehmensverkäufen angewendet.

Beispielhafte Bewertung mit dem EBIT-Multiple-Verfahren für Ihr Unternehmen.

Die aktuellen, auf Basis tatsächlicher Transaktionen ermittelten, EBIT-Multiplikatoren in Ihrem Branchenumfeld Dienstleistungen & Beratung liegen derzeit zwischen 3,7 und 9.

Mit dem von Ihnen angegebenen jährlichen EBIT in Höhe von 100.000 € ergibt sich daraus für Ihr Unternehmen eine mögliche Bewertungsspanne zwischen 370.000 € und 900.000 €.

Bitte beachten Sie, dass dieser Wert lediglich zur Orientierung dient und je nach Situation variieren kann. Die tatsächliche Bewertung und in der Folge der Verkaufspreis eines Unternehmens hängt von vielen weiteren Faktoren und den individuellen Einschätzungen möglicher Käufer ab. Dazu zählt beispielsweise das Wachstumspotenzial, die Wettbewerbssituation oder auch die finanzielle Gesamtsituation des Unternehmens.

Gern erläutern wir Ihnen diese Unternehmenswertbetrachtung in unserem nachfolgenden Auswertungsgespräch zu Ihrem Potenzialcheck. Der indikative Unternehmenswert dient als erste Orientierung und Grundlage für weiterführende Analysen. Basierend auf den von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen stellt er eine erste Einschätzung vom Wert Ihres

Unternehmens dar. Dieser Wert beziehungsweise Bewertungskorridor ist nicht verbindlich und basiert auf einer vereinfachten Bewertung.

Wann stößt das EBIT-Multiplikatorverfahren an seine Grenzen?

- **Nicht immer anwendbar auf kleine Unternehmen:** Branchenspezifische Multiplikatoren berücksichtigen oft nicht individuelle Faktoren wie Nischenmärkte, regionale Besonderheiten oder unternehmensspezifische Risiken.
- **Schwankende Gewinne:** Eine instabile Ertragslage kann den Unternehmenswert verzerren.
- **Fehlende Berücksichtigung von Vermögenswerten:** Materielle und immaterielle Werte wie Kundenstamm, Patente oder Maschinenpark werden nur unzureichend erfasst.

Für eine realistische Bewertung sollte diese Methode durch weitere Verfahren ergänzt werden.

Weitere gängige Bewertungsverfahren

Neben dem EBIT-Multiplikatorverfahren gibt es weitere Methoden zur fundierten Bewertung eines Unternehmens:

- **Ertragswertverfahren:** Berechnung des Unternehmenswerts basierend auf zukünftigen Erträgen.
- **Discounted-Cashflow-Methode (DCF):** Analyse des zukünftig erwarteten Kapitalflusses, abgezinst auf den heutigen Wert.
- **Substanzwertverfahren:** Bewertung auf Basis der vorhandenen Vermögenswerte (z. B. Maschinen, Immobilien).
- **AWH-Verfahren:** Speziell für Handwerksbetriebe entwickeltes Bewertungsverfahren der Handwerkskammern.

Die Wahl der geeigneten Methode hängt von der Unternehmensgröße, der Branche und den individuellen Gegebenheiten ab.

Unternehmenswert ist nicht der Kaufpreis

Der Unternehmenswert ist eine errechnete Größe. Der Kaufpreis ist ein nach Verhandlungen vereinbarter Marktpreis. Dieser hängt immer auch von der aktuellen Angebots- und Nachfragesituation in Ihrer spezifischen Branche ab. Ergänzend dazu spielen die individuellen Einschätzungen von Ihnen und Ihren Verhandlungspartnern hinsichtlich der Geschäftsaussichten, Marktentwicklungen sowie der zukünftigen Synergie- und Entwicklungspotenziale des Unternehmens eine entscheidende Rolle in den Preisverhandlungen.

 **Tipp:** Wenn Sie mit mehreren potenziellen Käufern unabhängig voneinander verhandeln und deren Angebote gegenüberstellen, erhalten Sie eine fundierte Einschätzung des realistischen Kaufpreises. Diese Vorgehensweise ist die beste Möglichkeit, den optimalen Kaufpreis zu erzielen und kann durch selvendo gewährleistet werden.

Wie geht es weiter?

In unserer vorläufigen Analyse haben wir erste konkrete Schritte zur optimalen Vorbereitung Ihres Unternehmensverkaufs aufgezeigt und hoffen, Ihnen bereits wertvolle Einblicke gegeben zu haben.

Ihr nächster Schritt: Teil des Potenzialchecks ist ein persönliches Gespräch, in dem wir gerne alle Ihre Fragen zum Inhalt und dem Bewertungskorridor beantworten.

Auf Wunsch erläutern wir dabei ergänzend:

- Wie Sie in weniger als 15 Minuten kostenlos ein anonymes **Unternehmensangebot erstellen**. Damit können Sie das Interesse von potenziellen Käufern und Investoren sofort testen. Wir informieren Sie über jede konkrete Käuferanfrage.
- Wie Sie mit selvendo aussagekräftige **Verkaufsunterlagen erstellen**, um potenzielle Käufer gezielt anzusprechen. Diese Unterlagen enthalten alle relevanten Informationen, die Kaufinteressenten für weiterführende Gespräche benötigen.
- Wie Sie aus einer Vielzahl geeigneter Kaufinteressenten die **besten Kandidaten auswählen**, ihnen gezielt Verkaufsunterlagen übermitteln und direkt in persönliche Gespräche eintreten.

© selvendo - eine eingetragene und geschützte Marke der selvendo GmbH

Anschrift:

Web | E-Mail:

Registergericht | -nummer:

Umsatzsteuer-ID:

Geschäftsführer:

Hahlener Str. 6 | D-49637 Menslage

www.selvendo.de | support@selvendo.de

Amtsgericht Osnabrück | HRB 220160

DE367046335

Karl Hunger | Ingo Claus | Hubert Winkler