

UNTERNEHMENSNACHFOLGE MIT WERTSTEIGERUNG

Höherer Erlös durch Bambus-Code



Um beim Verkauf eines Unternehmens einen hohen Erlös zu erzielen, bietet die Kalkbrenner-Unternehmensberatung die Erstellung eines mehrjährigen Businessplans auf Basis des Bambus-Codes an. Eingebunden ist diese Strategieberatung zur Steigerung des Unternehmenswertes in das 5-Sterne-Systempaket der RSB Solutions Group, das die Unternehmen von der Due Diligence bis zum Abschluss des Verkaufs begleitet.

Nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn stehen bis 2018 jährlich rund 27.000 Familienunternehmen vor der Übergabe. Ein großer Teil dieser Unternehmen wird an fremde Dritte verkauft. "Die Unternehmer wollen ihr Unternehmen gut verkaufen, aber auch sicherstellen, dass der Spirit des Hauses weitergetragen wird", berichtet Inhaber Christian Kalkbrenner, "Mit einem Businessplan, der die

Ziele und die Zahlen plausibel darlegt, wird der Plan für die Zukunft glaubhaft. Damit stärken Unternehmer ihre Verhandlungsposition und steigern den Verkaufserlös bei der Unternehmensnachfolge nach unseren Erfahrungen um durchschnittlich 30%".

„Wir haben ein halbes Jahr vor dem Verkauf für unser Unternehmen einen Businessplan mit dem Bambus-Code erstellt und auf dieser Basis einen deutlich höheren Preis erzielt als erwartet.“

Peter F.
Geschäftsführer X GmbH

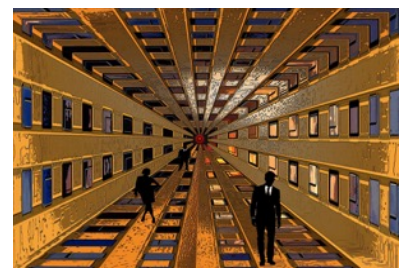
Basis Bambus-Code

Der Businessplan besteht aus einem mehrseitigen Papier, das Informationen darüber enthält, in welche Richtung das Unternehmen gestaltet wird, welche Schritte im Detail geplant sind

und wie sich diese Ziele und Maßnahmen in Zahlen niederschlagen. Entwickelt wird er auf der Basis des Bambus-Codes, eines prämierten Verfahrens zur Strategieentwicklung. Beginnt der Unternehmer mit der Umsetzung dieses Planes sechs bis zwölf Monate vor dem Zeitpunkt, ab dem er einen Nachfolger sucht, werden die Tatsachen, die er bisher geschaffen hat, von jedem Dritten in den Kaufpreisverhandlungen anerkannt.

Umfassende Begleitung

Der Businessplan ist nur ein kleiner Teil des gesamten Verkaufsprozesses. Um Unternehmen umfassend bei der Unternehmensnachfolge zu begleiten, hat sich Christian Kalkbrenner mit der RSB Solutions Group zusammengeschlossen und gemeinsam ein 5-Sterne-Systempaket für Unternehmensnachfolgen entwickelt.



Hierbei greift die RSB auf ihre Kontakte zu einem großen Investoren- und Interessentenpool zurück, um zügig Nachfolger zu finden, und beteiligt sich fallweise selbst an Unternehmen.