



Mittelstandsvereinigung Münsterland

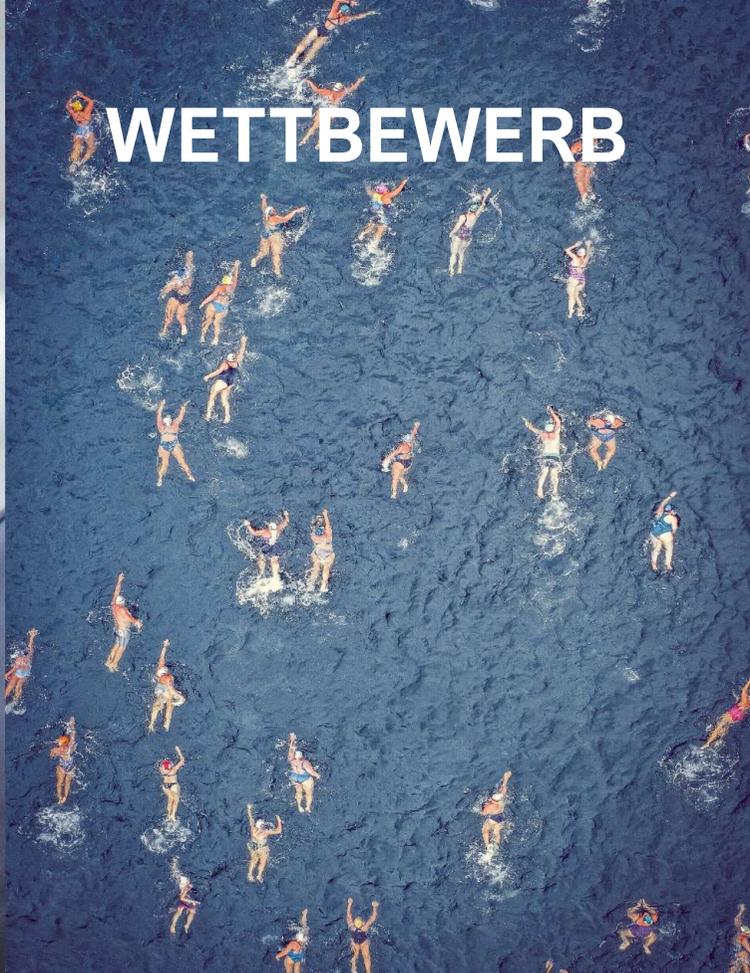
Unternehmensverkauf – Bestpreise erzielen

Herr Harald Poeschke, Proventis Partners
Rheine, den 15. November 2022

Unternehmensverkauf im Mittelstand ein hochaktuelles Thema



NACHFOLGE



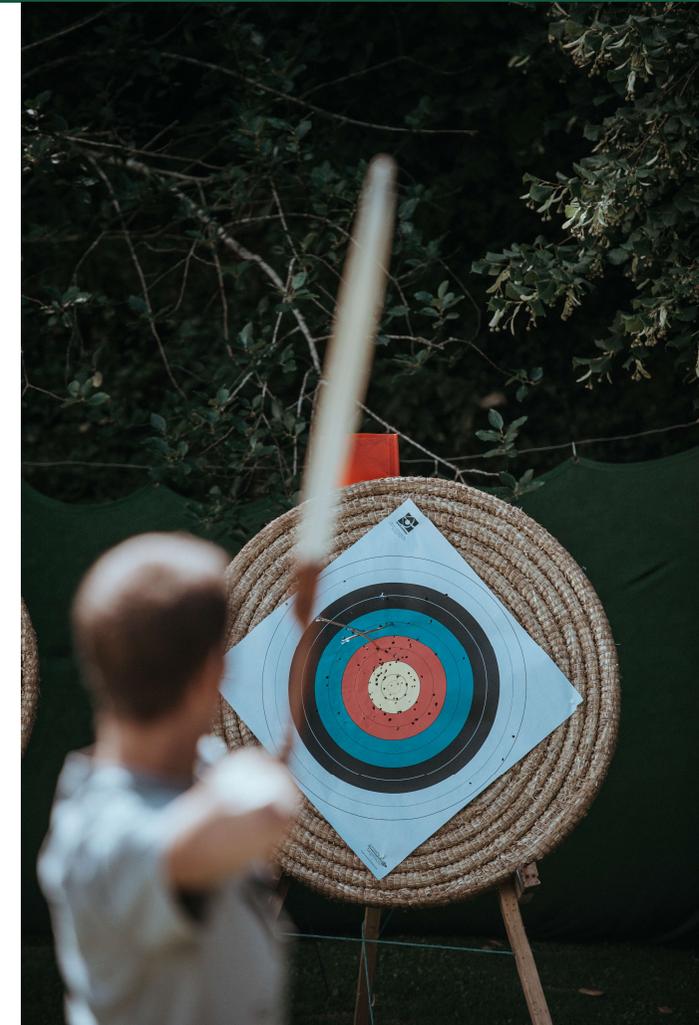
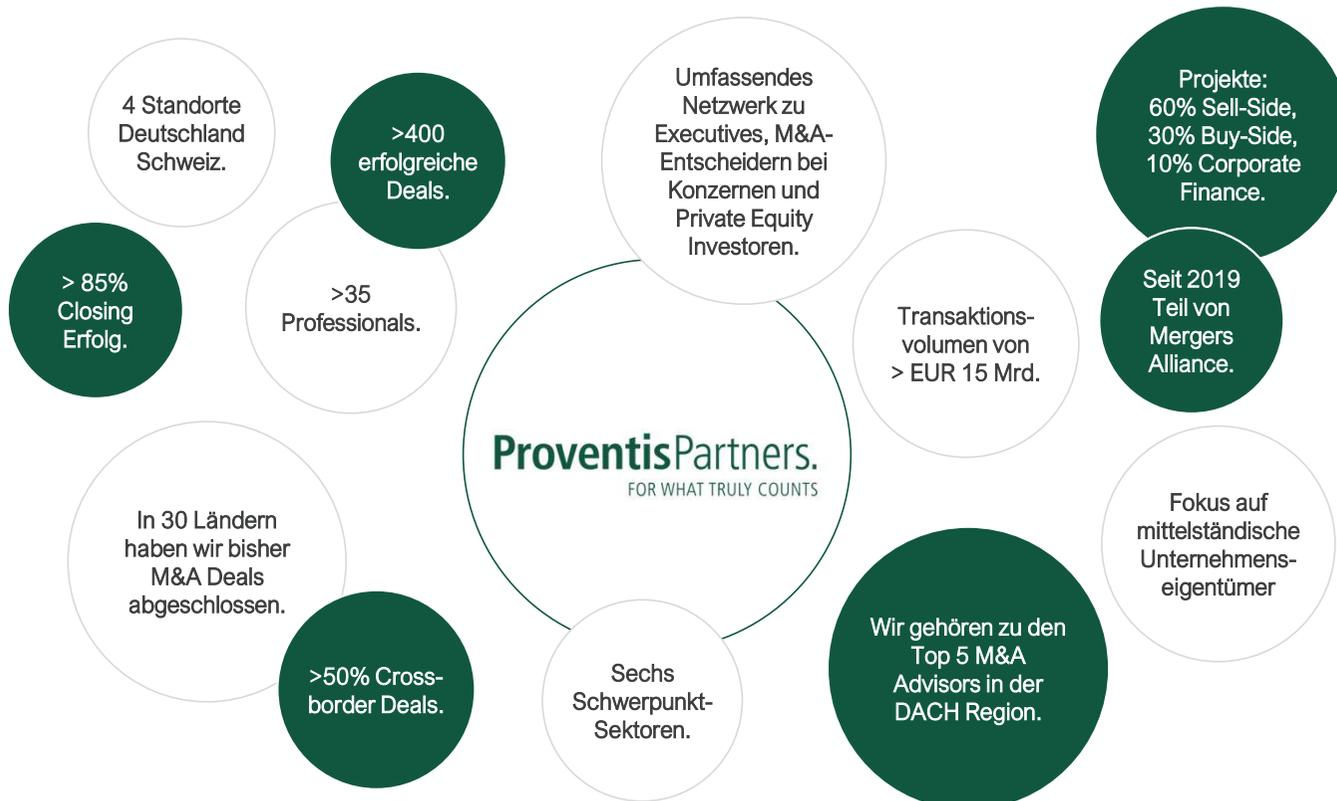
WETTBEWERB



INVESTITIONEN

Proventis Partners – die M&A-Beratung für den Mittelstand

ERFAHRUNG AUS ÜBER 20 JAHREN PROVENTIS PARTNERS



Kaufpreis nur ein (wesentlicher) Teil des Erfolgs beim Verkauf



Unternehmensverkauf geglückt



Bestpreis erzielt



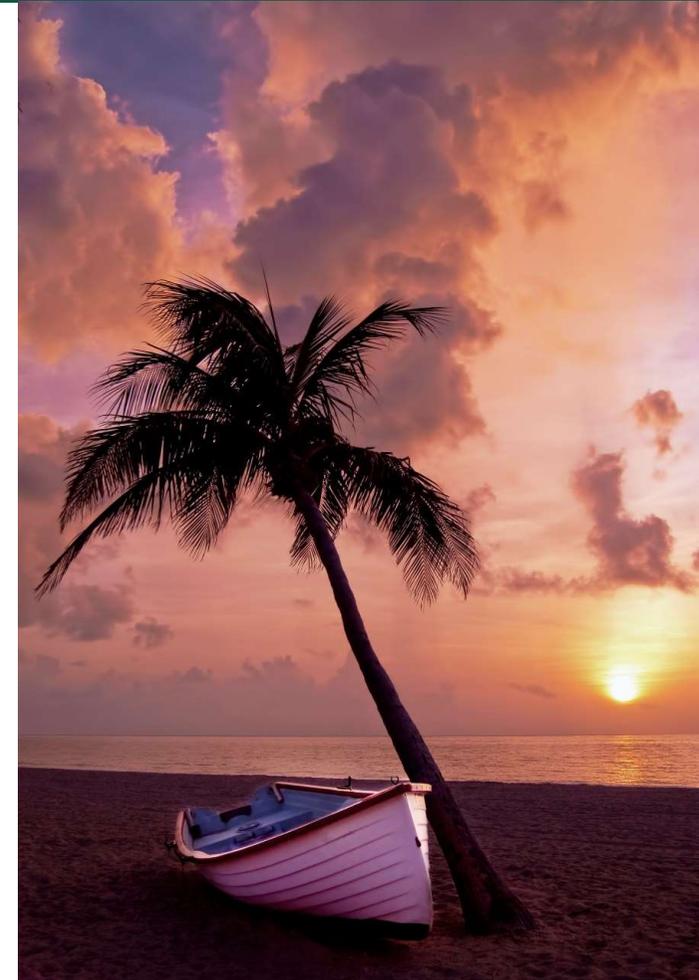
Vertrag lässt Verkäufer gut schlafen



Unternehmen in guten Händen



Beteiligte auf Verkäuferseite zufrieden



Bestpreis erzielen. Wie berechnet sich der Preis beim Verkauf?



UNTERNEHMENSBEWERTUNG – EIN LABYRINTH



GEHT ES AUCH EINFACH?

➔ Multiplikatorenverfahren

EBITDA/EBIT

X

Multiple

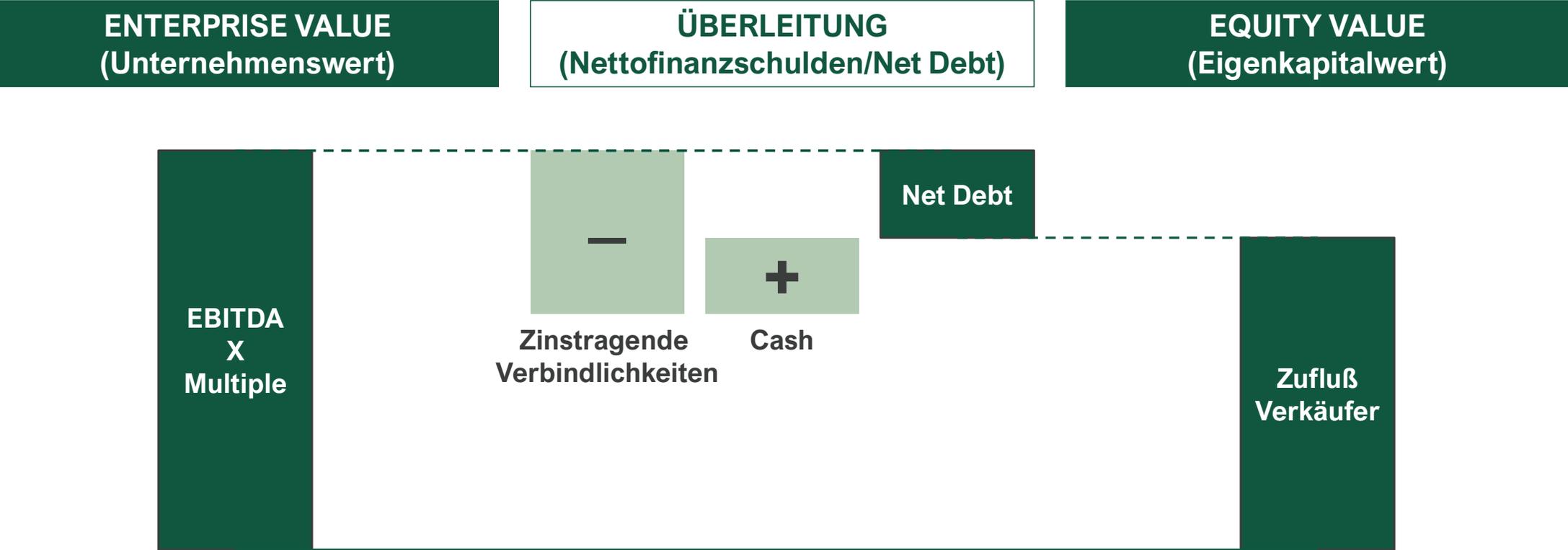
Einfach

Eingängig

“Tricky”

Unternehmenswert ist nicht Equity Value, der Eigentümer zufließt

vereinfachte Überleitung Unternehmenswert auf Eigenkapitalwert



Anmerkung: Die Nettofinanzschulden können positiv (mindern den Kaufpreis) oder negativ (erhöhen den Kaufpreis) sein. Darstellung: positive Nettofinanzschulden.

Wie steht Unternehmen da? Wie ist das Umfeld? Wie vermarkten?

UMFELD



VERKAUFSPROZESS



UNTERNEHMEN



Den besten Preis für das Lebenswerk realisieren!



Kenntnis Umfeld – Einschätzung Rahmenbedingungen für Verkauf



AKTUELLE GESAMTSITUATION

- Finanz- und Automobilkrise
- Covid-19
- Russische Invasion



WIRTSCHAFTSLAGE

- Lieferketten
- Auftragsbestände
- Konsumentenverhalten



RAHMENBEDINGUNGEN FINANZIERUNG

- Zinsniveau
- Finanzierungsrahmen
- Anlagereserven



ENTWICKLUNG BÖRSEN

- Kursniveau
- Ausblick
- Trading-Multiples (Branchen)



TRANSAKTIONSAKTIVITÄTEN

- Käufergruppen
- Verkaufsobjekte
- Transaktionsmultiples (Branchen)

Multiples börsennotierter Unternehmen geben eine erste Idee.

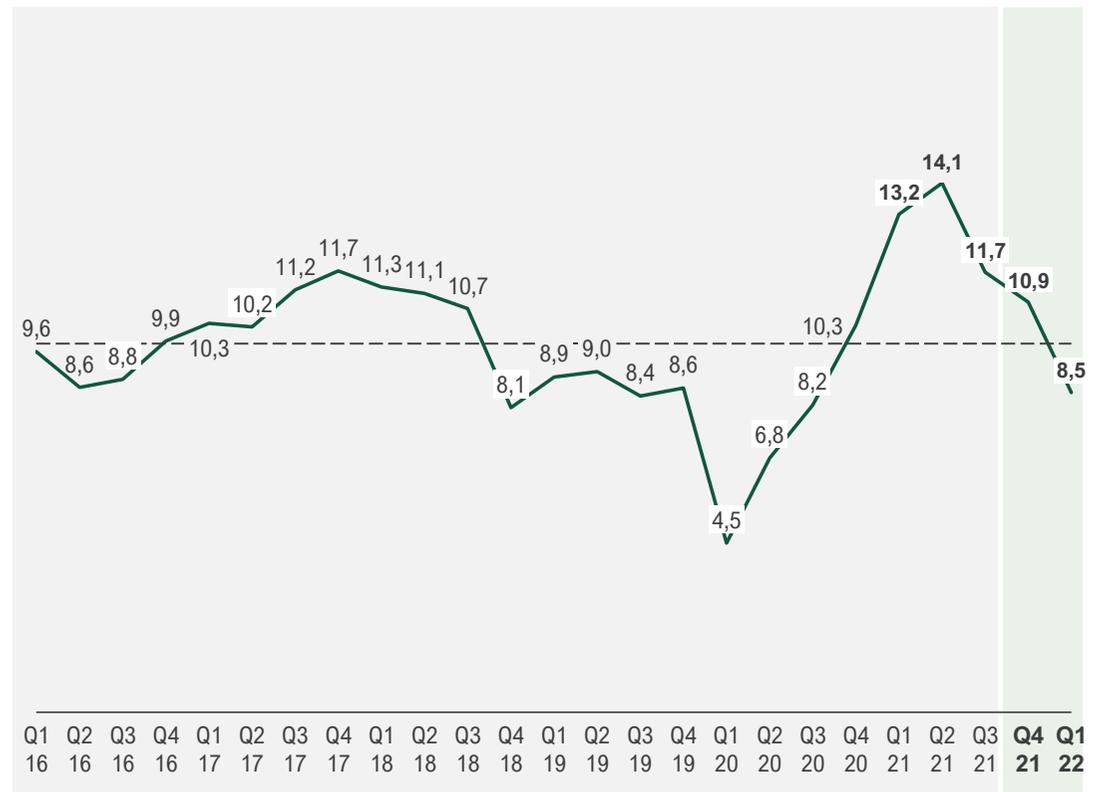
Beispiel
Personaldienstleister

EBITDA Multiples

	Ende Q4 21	Ende Q1 22
Adecco	6,2x	6,2x
Hays	14,1x	8,5x
Impellam	8,9x	4,9x
Kelly Services	6,0x	6,6x
ManpowerGroup	6,3x	6,6x
Outsourcing	9,7x	8,4x
Persol Group	13,1x	9,6x
Randstad	9,5x	8,3x
Recruit	24,5x	16,9x
Robert Half	15,2x	13,6x
Robert Walters	9,3x	6,1x
Synergie	5,9x	6,2x
Ø	10,9x	8,5x

EBITDA Multiples für ausgewählte börsennotierte Personaldienstleister

Durchschnitt



Quelle: S&P Capital IQ per 03/2022.

Hinweis: 12 ausgewählte Unternehmen.

Eine weitere Indikation sind die „Transaktionsmultiplikatoren“.

Beispiel
Personaldienstleister

Datum	Target	Target Land	Käufer	Käufer Land	Impl. EV €m	EV/Total Revenue	EV/ EBITDA	
01.2021	CPL Resources		Outsourcing		254,2	0,4x	9,6x	
07.2019	OnTime Group		Gi Group		25,0	0,3x	9,5x	
05.2018	OTTO		Outsourcing		66,4	0,2x	12,5x	
05.2018	Redmore Group		House of HR		87,5	1,3x	6,7x	
01.2017	Orizon		Outsourcing		72,5	0,3x	9,0x	
01.2017	Obiettivo Lavoro		Randstad		102,5	0,2x	5,1x	
08.2016	Ciber		ManpowerGroup		6,2	0,2x	5,5x	
05.2016	USG People (RGF)		Recruit		1.619,6	0,7x	22,0x	
09.2015	7S Group		ManpowerGroup		136,4	0,5x	12,4x	
12.2014	Veredus		Hays		35,6	0,6x	8,1x	
05.2012	Accent Jobs		Naxicap Partners		211,2	0,6x	7,2x	
08.2011	SFN Group		Randstad		496,5	0,3x	11,9x	
05.2008	Veridor		Randstad		4.033,8	0,5x	12,4x	
10.2007	Team BS		Randstad		71,0	1,3x	12,9x	
03.2006	DIS		Adecco		682,5	2,2x	15,3x	
12.2001	Euristt		Groupe Crit		170,1	0,3x	7,6x	
Transaktionen innerhalb der letzten fünf Jahre						Durchschnitt	0,6x	10,5x
						Median	0,5x	9,6x

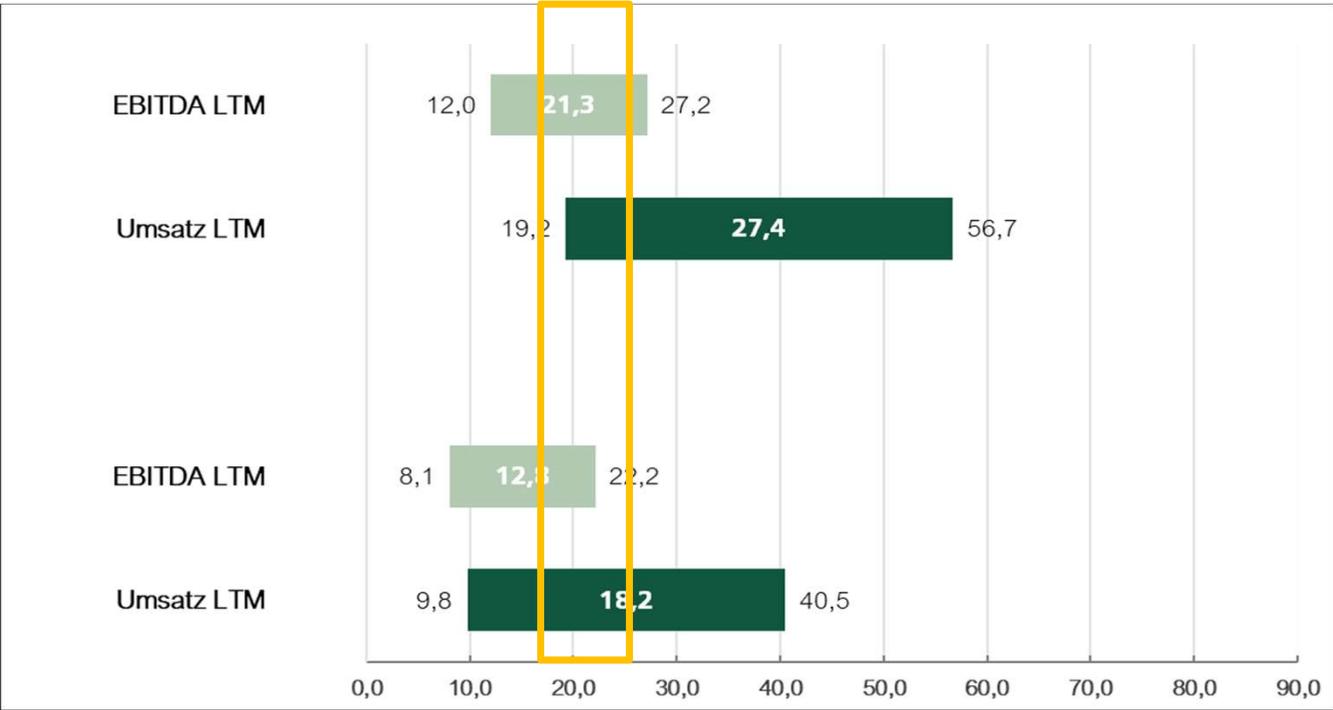
Erste Einschätzung Unternehmenswert auf dieser Basis möglich.

Illustratives
Beispiel

**Transaktion-
Multiples**

**Trading-
Multiples**

Erste Einschätzung auf Basis Unternehmenszahlen
und unter Berücksichtigung der
unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen



LTM: Last twelve months

Gute Vorbereitung des Unternehmens auf Verkauf ist essenziell.



Wenn ich acht Stunden Zeit hätte,
um einen Baum zu fällen,
würde ich sechs Stunden die Axt
schärfen!

Abraham Lincoln,
16. Präsident der Vereinigten Staaten,
von 1861 bis 1865



Wie steht das Unternehmen da? Welche Vorbereitung notwendig?



Gute Vorbereitung erfordert Umsicht und Erfahrung.

Vorbereitungsmaßnahmen für den Unternehmensverkauf



Finanzen

Gewinn- und Verlustrechnung; Bilanz; Steuerliche Optimierung; Controlling; Risikomanagement



ESG

Umwelt; Soziales; Gute Unternehmensführung



Struktur

Besitzverhältnisse; Organisation; Beteiligungen



Marketing

Markenentwicklung; Werbung; Website



Recht

Verträge; sonstige Themen



Transaktionsdurchführung

Auswahl Transaktionsberater; Kommunikationskonzept



Digitalisierung

Geschäftsmodell; Interne Prozesse; Dokumentation



Detaillierte Liste auf www.proventis.com zum Download

Strukturierten Prozess mit erfahrenen Beratern aufsetzen.



Erfahrenen Berater/Lotsen an Bord holen



Strukturierten Verkaufsprozess aufsetzen



Zeitplan und Ergebnisse festlegen

Überzeugende „Equity Story“ ist die Basis für Bestpreise.



Was ist das Besondere?



Was macht den Unterschied (USP)?



Welches zukünftige Potenzial?

Potenzielle Käufer – umfassende und sorgfältige Auswahl.



Welcher Käufer passt zu uns?



Wer sucht strategischen Zukauf?



Wer zahlt "Bestpreise"?

Verhandlungsführung – Knoten lösen, Chancen erkennen.

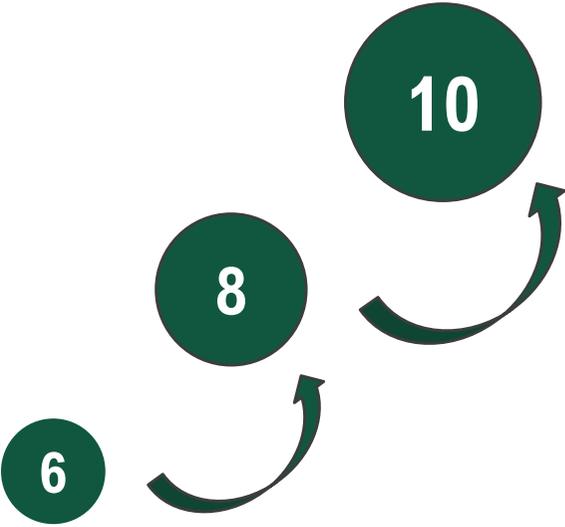
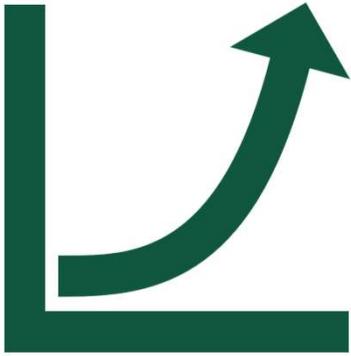


Ertrag und Multiple aktiv managen für Vermarktungserfolg!

	EBITDA/EBIT	X	Multiple
Entwicklungen Markt beobachten			<input checked="" type="checkbox"/>
Unternehmen aktiv vorbereiten	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Überzeugende Equity Story	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Strategische Auswahl Käufer			<input checked="" type="checkbox"/>
Professioneller Berater	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

Keine Garantie für Bestpreise, aber hohe Wahrscheinlichkeit!

EBITDA/EBIT **X** **Multiple** **=** **BESTPREIS**



KONTAKT



Harald Poeschke
Partner

Proventis Partners GmbH
Suitbertus-Stiftsplatz 14b
40489 Düsseldorf
+49 211 540 10 801
h.poeschke@proventis.com