

Unternehmen kaufen oder verkaufen: So bringt RockyBull seine Kunden sicher ans Ziel



Grüsch (ots) -

Ein erfolgreiches Geschäft basiert nie auf Zufällen, sondern auf einer durchdachten, klaren Strategie und der richtigen Vorabprüfung - insbesondere beim Kauf oder Verkauf eines Unternehmens. Um Unternehmern, Privatpersonen und Private-Equity-Gesellschaften neue Perspektiven zu eröffnen, bietet sich RockyBull als strategischer Partner an. Dabei unterstützt RockyBull sowohl die Käufer als auch Verkäuferseite im gesamten Transaktionsprozess. Hier erfahren Sie, warum es sich lohnt, bei solchen Vorhaben einen erfahrenen Partner wie RockyBull mit ins Boot zu holen und welche Fehler es gilt zu vermeiden.

In Deutschland bietet der Markt derzeit eine Vielzahl vielversprechender Gelegenheiten für Unternehmenskäufe: Verschiedene wirtschaftliche und strukturelle Faktoren sorgen für eine Fülle attraktiver Angebote, die auf interessierte Käufer warten. Besonders bemerkenswert sind die aktuellen Marktbedingungen, die in zahlreichen Branchen zu vorteilhaften Unternehmensbewertungen führen, was Investoren exzellente Möglichkeiten eröffnet, strategische und verhältnismäßig günstige Übernahmen zu realisieren. Anstatt auf den vermeintlich perfekten Zeitpunkt zu warten - der möglicherweise nie eintritt - erkennen erfahrene Investoren, dass gerade jetzt der ideale Moment für den Erwerb von Unternehmen ist. Insbesondere während einer Rezession findet häufig eine signifikante Umverteilung von Vermögen statt. Die breite Auswahl an verfügbaren Firmen und die dynamischen Marktveränderungen schaffen dabei ideale Voraussetzungen. Die Marktbedingungen bieten Investoren nicht nur eine breite Auswahl, sondern auch ideale Chancen, um durch gezielte Akquisitionen nachhaltigen Wert zu schaffen und langfristig von der wirtschaftlichen Erholung zu profitieren.

Natürlich muss es darum gehen, Herausforderungen und Chancen sorgfältig abzuwägen und eine strategische Planung zu entwickeln, die den langfristigen Erfolg sicherstellt. Dabei steht RockyBull seinen Kunden zur Seite: Das Kerngeschäft von RockyBull ist der Handel mit Unternehmen und Immobilien. Im Immobilienbereich unterstützt RockyBull beim Aufbau eines Immobilienportfolios, um Vermögen zu schützen und Vermögen aufzubauen. Geht es um den Schwerpunkt Unternehmensübernahmen, sorgt RockyBull mit seinem umfangreichen Know-how und Netzwerk für einen reibungslosen Transaktionsprozess, um Käufer und Verkäufer sicher durch den Übernahmeprozess zu führen. Für die M&A-Experten (kurz für Mergers & Acquisitions) steht im Mittelpunkt aller Bemühungen die Zufriedenheit aller Parteien, wobei bleibende Werte geschaffen und attraktive Renditen erzielt werden sollen.

So funktioniert der Unternehmenskauf mit RockyBull

Geht es um den Firmenkauf, wenden sich in erster Linie Unternehmer an RockyBull, die sich ein zweites Standbein aufbauen möchten. Hinzu kommen Privatpersonen, die mit einem zukunftssträchtigen Unternehmen in die Selbstständigkeit starten möchten, sowie Private-Equity-Gesellschaften, welche gegenwärtig ganze Portfolios durch mehrere Unternehmenskäufe aufbauen möchten. Daneben gibt es die Zukäufer, die sich für spezifische Firmen im Bereich ihrer Branche interessieren, mit denen sie ihr Portfolio ergänzen können, so interessierte sich beispielsweise ein Unternehmen aus dem Fitnessbereich für den Kauf eines Proteinherstellers. Um fortlaufend interessante Unternehmen zum Kauf anbieten zu können, betreiben die Experten von RockyBull eine umfassende Marktbeobachtung und nutzen ihr weitreichendes Netzwerk, das Unternehmer, Investoren und Private-Equity-Gesellschaften umfasst.

Unternehmen, welche am Markt verkauft werden, gibt es heute viele, doch wirklich gute Unternehmen gibt es leider nur sehr wenige. Hier trennt sich die Spreu vom Weizen, denn einige Unternehmen mögen auf den ersten Blick eventuell zahlenmäßig oder durch andere Aspekte glänzen, bei einer Tiefenanalyse stellt sich dann aber heraus, dass diese auf einem zu wackeligen Fundament stehen und eine Übernahme sehr riskant wäre. Ein weiteres Risiko, vor allem bei Käufern, für welche solche Unternehmensübernahmen kein alltägliches Geschäft sind, liegt in der persönlichen Beurteilung der Fähigkeiten. Egal, wie gut manche Unternehmen für eine Übernahme aussehen mögen, oft werden bestimmte Fähigkeiten, die erforderlich für die Fortführung des Unternehmens nötig sind, schlichtweg übersehen oder ignoriert. RockyBull gibt jedem Käufer immer eine Sicht aus der Vogelperspektive, um das Risiko für sich selbst richtig deuten zu können. Auch Private Equity Gesellschaften, für welche dies ein alltägliches Geschäft ist, begehen Fehler: Diese liegen meist in der Analyse der BWA's und der Jahresabschlüsse. Hier werden oft Verschiebungen von Kosten und Gewinnen übersehen, was sich positiv, aber auch negativ auswirken kann. Da es als außenstehende Partei immer schwierig ist, in die Unternehmen hineinzusehen, arbeitet RockyBull mit den Gründern beziehungsweise Inhabern der Unternehmen und, falls nötig, deren Steuerberater alle Unterlagen so auf, dass eine Beurteilung deutlich leichter fällt.

Das bedeutet, dass im Vorfeld eine gründliche Prüfung des zum Verkauf stehenden Unternehmens erfolgt ist, bei der alle rechtlichen, finanziellen, steuerlichen und operativen Aspekte eingehend analysiert wurden. Diese Analyse führt zu einer Unternehmensbewertung und der Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises. Bevor RockyBull jedoch ein Unternehmen zum Kauf anbietet, findet immer eine Vorabrecherche und Qualifizierung statt, um einerseits eigene Ressourcen als auch die der Interessenten zu wahren. Ein Großteil der Unternehmen schafft es gar nicht erst in den Verkauf. Kunden können sich also auf eine gewisse Qualität der angebotenen Unternehmen verlassen, dennoch obliegen die Entscheidung und finale Prüfung aller Unterlagen sowie die Kaufentscheidung eines jeden selbst. Bevor die Übernahme in Angriff genommen wird, werden alle Vorteile und Risiken auf den Tisch gebracht. RockyBull begleitet die Käufer dann bei den Vertragsverhandlungen, hilft bei der Finanzierung und begleitet die Käufer auch nach einer Übernahme bezüglich Fragen und Gestaltungsmöglichkeiten. Insgesamt geht es um eine umfassende Unterstützung, die sicherstellt, dass die Transaktion reibungslos, rechtssicher und profitabel abläuft.

Was die Verkäufer von RockyBull erwarten können

Die Gründe für einen Firmenverkauf können vielfältig sein. Beispielsweise aufgrund von Altersnachfolge oder gesundheitlichen Gegebenheiten. Es kann aber auch sein, dass sich ein Unternehmer einem anderen Projekt widmen möchte, für welches er mehr Leidenschaft übrig hat oder der Unternehmer möchte sich nach vielen harten Jahren der Arbeit auch mal eine Auszeit gönnen und sein Leben genießen. In jedem Fall geht es für RockyBull darum, einen geeigneten Käufer zu finden, der die Chancen des Unternehmens erkennt und die Potenziale entwickeln kann.

Bevor die Verhandlungen mit potenziellen Käufern beginnen können, ist allerdings einiges an Vorplanung zu leisten, denn ein schlecht vorbereiteter Verkauf kann zu einem deutlichen Preis unter dem Wert des Unternehmens führen. In schlimmen Fällen gehen hier mehrere Millionen Euro verloren. Viele Käufer sehen sich hierzu vor allem den Jahresgewinn an, weil dieser in den meisten Fällen der entscheidende Faktor für die Bewertung ist. Selbstverständlich spielen aber auch andere Merkmale eine Rolle für die Berechnung des Unternehmenswerts, wie etwa das Alter des Unternehmens, Zukunftspotenziale, die Anzahl von wiederkehrenden Kunden, Patente und viele weitere Aspekte. Bei betriebswirtschaftlichen Auswertungen kommt es zudem häufig zu Verschiebungen und gewisse Posten werden übersehen, die eigentlich den Gewinn des Unternehmens erhöhen würden. All die angesprochenen Punkte gilt es gegenüber den Käufern korrekt gewichtet hervorzuheben und richtig zu präsentieren, damit diese auch den Wert des angebotenen Unternehmens nicht nur analytisch betrachten, sondern auch spüren können.

Der Verkauf eines Unternehmens ist für viele ein einmaliges oder seltenes Ereignis im Leben. Umso wichtiger ist es, einen erfahrenen Partner mit ins Boot zu holen, der genau weiß, worauf potenzielle Käufer achten. Fehler, die hier in der Kommunikation gegenüber Kaufinteressenten gemacht werden, können später nicht mehr repariert werden. Die Berechnung des Unternehmenswerts wird von vielen Faktoren beeinflusst. Kein Käufer wird absurd

hohe Wunschpreise des Verkäufers bezahlen. Viel wichtiger ist es, einen fairen Preis anzubieten, um auch mehr Interessenten zu gewinnen und Faktoren zum Erhöhen des Kaufpreises eher in den Zahlen und Merkmalen des Unternehmens zu suchen.

Es geht darum, Werte zu schaffen

Eine gewissenhafte Arbeit, die einfache und pragmatische Abläufe erlaubt, ist aber nur möglich, weil RockyBull über kreative, motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter verfügt. Entscheidend ist darüber hinaus, dass ein umfassendes Netzwerk aus Steuerberatern, Rechtsanwälten, Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices existiert. Auf dieser Basis kann sich RockyBull allen Herausforderungen stellen und seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen bieten. Es geht um Zufriedenheit auf allen Seiten und die Schaffung von Werten für zukünftige Generationen.

Sie möchten ein Unternehmen kaufen oder verkaufen und suchen nach einem Partner, der Ihnen über den gesamten Prozess hinweg zur Seite steht? Dann melden Sie sich jetzt bei den Experten von [RockyBull](#) und lassen Sie sich zu Ihren Möglichkeiten beraten!

Pressekontakt:

RockyBull

E-Mail: contact@rockybull.com

Webseite: <https://www.rockybull.com/>

Medieninhalte



RockyBull / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/175956 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100100261/100924582> abgerufen werden.