

Es gibt verschiedene Maßnahmen, mit denen ein Verkäufer den Verkaufspreis vor dem Preisdruck durch den Käufer schützen kann, insbesondere durch eine hohe Datenqualität

**Maßnahmen, um den Verkaufspreis zu schützen**

Maßnahmen, um den Verkaufspreis zu schützen	Preistreiber/ -schutz	Einfluss
Adjustieren	EBITDA	●●●●●
Keine	Umsatz	●●●○○
Indirekt	EBITDA-Marge	●●●●○
Keine	Spezialisierung/Nische	●●●○○
Keine	Starkes historisches Wachstum	●●●●○
Unterstützung durch erfahrenen Berater	Interpretation der Finanzdaten	●●●●●
	Gut vorbereiteter Prozess / notwendige Daten	●●●●○

**Entscheidende Punkte**

- ▶ Stellen Sie sicher, dass die angefragten Daten kurzfristig bereitgestellt werden können
- ▶ Halten Sie eine Ersatzperson bereit, die die Daten bereitstellt, falls ein Ansprechpartner aufgrund von Urlaub oder Krankheit ausfällt
- ▶ Begrenzte Datenverfügbarkeit und widersprüchliche Daten werden höchstwahrscheinlich den Preis und das Interesse potenzieller Investor verringern
- ▶ Jegliche Lücken oder Verzögerungen im Prozess wirken sich negativ auf das Investoreninteresse aus
- ▶ Vermeiden Sie die Erstellung und Bereitstellung falscher Daten oder widersprüchlicher Daten
- ▶ Behalten Sie die Interpretationshoheit über die bereitgestellten Daten

## Es gibt mehrere Ansätze, um eine indikative Preisspanne für einen Verkaufsprozess zu ermitteln

### Bewertungsansätze

- ▶ **Comparable Company Analysis (CCA)** – Analyse vergleichbarer Unternehmen
  - ▶ Multiples-Ansatz basierend auf ähnlichen börsennotierten Unternehmen
- ▶ **Comparable Transactions Analysis (CTA)** – Analyse vergleichbarer Transaktionen
  - ▶ Multiples-Ansatz basierend auf historischen Transaktionen
- ▶ **DCF/DDM Model** – Dividendenbasierte Bewertung (**Ertragswert**) bzw. Bewertung diskontierter Zahlungsströme
  - ▶ Diskontierung zukünftiger Cashflows mit dem jeweiligen risikoadjustierten Abzinsungssatz
- ▶ **CTA** und **CCA**-Ansätze sind die am häufigsten verwendeten Out-Side-In-Bewertungsansätze
- ▶ Wir empfehlen die Verwendung des **CTA-Ansatzes**, weil die Makler in der Regel zu klein sind, um mit börsengehandelten (internationalen) Maklern verglichen zu werden. Und in einem zweiten Schritt die CTA-Bewertung mit einer Bewertung zu vergleichen, die aus dem Business Plan des Maklers abgeleitet wurde (**Ertragswert**)

### Bei einem Verkauf von weniger als 100% der Anteile ist zu beachten:

- ▶ Eine Veräußerung von weniger als 100 % der Anteile wird höchstwahrscheinlich den anteiligen Gesamtpreis verringern, da die vollständige Kontrolle fehlt und der Käufer noch (mitspracheberechtigte) Minderheitsgesellschafter an Board hat
- ▶ Wir gehen von Abschlägen von 15 % bis 25 % aus, möglicherweise auch höher, abhängig von den Rechten, die bei den ursprünglichen Gesellschaftern verbleiben sollen