

COVENDIT



Erfolgreicher Unternehmensverkauf mit Covendit

Jeder Unternehmensverkauf ist **einmalig**. Der erfolgreiche Verkauf eines Unternehmens ist meist komplex und verlangt dementsprechend fachliches Wissen, Erfahrung und nicht zuletzt **Einfühlungsvermögen**. Deshalb sind wir für Sie da.

Wir sind auf den Verkauf von **kleinen und mittleren Unternehmen** spezialisiert und vereinen Expertise aus unternehmerischer Erfahrung, Banking und Beratung. Vom Handwerksbetrieb bis zum IT-Dienstleister betreuen wir Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und sorgen mit unserem strukturierten Verkaufsprozess für das **bestmögliche Ergebnis**.

Umfangreiche Erfahrung bei Unternehmensverkäufen, ein großes Netzwerk zu potentiellen Käufern und eine erfolgsorientierte Arbeitsweise zeichnen uns aus. Als **selbstständige Unternehmer** arbeiten wir effizient und mit vollem Einsatz für Sie. Durch unser umfassendes Fachwissen und unsere Fähigkeit sich in die involvierten Parteien hineinzusetzen, wissen wir worauf es bei einem **erfolgreichen Unternehmensverkauf** ankommt.

Mission und Werte

„Innerhalb der nächsten Jahre stehen in Deutschland tausende Unternehmer vor der Problematik einen geeigneten Nachfolger zu finden. Davon sind Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und viele weitere Anspruchsgruppen betroffen. Wir sind eine **inhabergeführte Beratung** und haben es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmer bei der **Übergabe ihres Lebenswerks** zu unterstützen.“

– **Bernhard Kluge (Geschäftsführer)**

„Wir arbeiten als Team untereinander und mit unseren Kunden eng zusammen. Die Nähe zu unseren Kunden ist ein Kernelement unserer Beratung, da wir auf eine intensive und **partnerschaftliche Betreuung** größten Wert legen.“ – **Severin Lutz (Geschäftsführer)**



„Als Unternehmer in fünfter Generation liegt mir die **Werterhaltung** und **Zukunftsorientierung** beim Unternehmensverkauf besonders am Herzen. Dieses Anliegen spiegelt sich auch in der Beratung meiner Kunden wieder.“ – **Georg Wässa (Geschäftsführer)**

Unser vierstufiger Verkaufsprozess



Unser Mehrwert für Sie:

- Individuelle und professionelle Betreuung
- Management des gesamten Verkaufsprozesses
- Großes Netzwerk zu potenziellen Käufern
- Erfolgsabhängige Vergütung
- Langjährige Verkaufserfahrung
- Diskret und vertrauensvoll

1. Zieldefinition und Vorbereitung

Gemeinsam mit Ihnen definieren wir die Ziele des Unternehmensverkaufs und bereiten den Verkaufsprozess professionell und individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten vor. Die richtige Vorbereitung ist Grundlage für den späteren Erfolg und führt zu einem besseren Ergebnis.

Unsere Leistungen:

- **Unentgeltliches erstes Beratungsgespräch**, Kurzanalyse zur Unternehmensbewertung und Kaufpreiseinschätzung
- **Detaillierte Analyse des Unternehmens** und Aufbereitung von Informationen
- **Abklärung transaktionsrelevanter Themen**
- Erstellung eines **ausführlichen Unternehmensprofils** und eines anonymisierten Kurzprofils
- Entwicklung einer **Vermarktungsstrategie** und aktive Recherche nach potenziellen Kaufinteressenten

2. Vermarktung und Kontaktierung

Basierend auf der entwickelten Vermarktungsstrategie und unter Wahrung der erforderlichen Vertraulichkeit kontaktieren wir potenzielle Interessenten. Während der Vermarktung führen wir erste Gespräche, steuern die gesamte Kommunikation mit möglichen Käufern und prüfen deren Motivation und Eignung für einen Kauf.

Unsere Leistungen:

- **Nutzung unserer Datenbank und unseres Netzwerks** mit mehr als 4.000 registrierten Kaufinteressenten
- Kontaktierung **individuell identifizierter Interessenten** (Mitwettbewerber, Kunden, Lieferanten, Finanzinvestoren und andere strategische Käufer)
- **Anonymisierte Platzierung** Ihres Unternehmens auf unserer Website, Unternehmensbörsen und branchenspezifischen Portalen
- **Vorauswahl qualifizierter Interessenten** durch erste Gespräche

2.1. Unser Drei-Säulen-Modell der Vermarktung



Datenbank und Netzwerk

- Umfangreiches Käufernetzwerk mit über 4.000 Kontakten
- Kontaktierung über Newsletter, E-Mail an ausgewählte Interessenten und direkte Ansprache



Kontaktierungslisten

- Erstellung individueller Kontaktierungslisten mit geeigneten Interessenten
- Direkte Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern



Inserate

- Platzierung auf unserer Website www.covendit.de
- Inserate auf geeigneten Unternehmensbörsen
- Individuelle Anzeigen auf Kundenwunsch in Print- und Onlinemedien

3. Angebote und Unternehmensprüfung

Um ein optimales Ergebnis zu erzielen, prüfen wir die Angebote von möglichen Käufern und stellen sicher, dass die Verkäuferinteressen gewahrt bleiben. Die anschließende Unternehmensprüfung („Due Diligence“) ist die Grundlage für weitere Verhandlungen. Covendit hat umfassende Erfahrung in der Moderation und Steuerung dieser wichtigen Phase.

Unsere Leistungen:

- [Sicherstellung der Vertraulichkeit](#) von Unternehmensdaten
- [Prüfung von Kaufabsichtserklärungen](#) zur Wahrung Ihrer Interessen
- Unterstützung bei der [Bereitstellung adäquater Informationen](#) für Kaufinteressenten
- [Durchführung und Koordination der Unternehmensprüfung](#)

4. Verhandlungen und Vertragsabschluss

Preis- und Vertragsverhandlungen verlangen viel Fingerspitzengefühl, Geschick und Erfahrung. Wir führen die Verhandlungen, koordinieren die Vertragserstellung und beraten Sie beim Vertragsabschluss. Mit vollem Einsatz und einer lösungsorientierten Vorgehensweise erzielen wir das bestmögliche Ergebnis und sind bis zum Vollzug der Transaktion für Sie da.

Unsere Leistungen:

- **Prüfung von Angeboten** und Erläuterung der Vor- bzw. Nachteile
- **Vermittlung** bei Preisdifferenzen und anderen Unstimmigkeiten
- **Führung der Verhandlungen** und Durchsetzung Ihrer Interessen
- **Unterstützung und Beratung** bis zum Vollzug der Transaktion

Praxisbeispiel btec-software GmbH

Transaktionsstruktur:	Share Deal	✓ Verstärkung in Vertrieb und Management
Verkaufsgrund:	Verstärkung für den Inhaber	✓ Verkauf an Maschinenbaukonzern
Betriebsgröße:	12 Mitarbeiter	✓ Rolle für den Inhaber als Abteilungsleiter
Standort:	Bergisch-Gladbach	✓ Kaufpreiserwartung erfüllt



„Die durchdachte Strukturierung des Verkaufsprozesses von Covendit war die Voraussetzung für die Mobilisierung einer Vielzahl an Interessenten. Dies war die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf. Die langjährige Erfahrung von Bernhard Kluge bei Unternehmensverkäufen und Verhandlungsführung hat den Ausschlag für einen attraktiven Abschluss gegeben. Das Team von Covendit insgesamt hat sich unermüdlich und tatkräftig für mich eingesetzt. Nachdem ich zuvor durch eine andere Beratungsfirma schwer enttäuscht wurde, bin ich mit der Betreuung durch Covendit und dem Ergebnis vollumfänglich zufrieden.“

– Michael Lang (Verkäufer der btec-software GmbH)

Praxisbeispiel Bauingenieurbüro Zahnleiter

Transaktionsstruktur: Asset Deal
Verkaufsgrund: Altersnachfolge
Betriebsgröße: 6 Mitarbeiter
Standort: Mannheim

- ✓ Übernahme aller Angestellten
- ✓ Strategischer Käufer aus der Region
- ✓ Gemeinsame Übergangszeit
- ✓ Kaufpreiserwartung erfüllt



„Altersbedingt wurde es Zeit, die Nachfolge für mein Ingenieurbüro zu regeln. Dank des nachhaltigen Einsatzes von Herrn Wässa konnte ich nun zum Jahresbeginn das vom Großvater gegründete und vom Vater weiter fortgeführte und ausgebaute Büro, in dem ich seit nahezu 40 Jahren mitwirkte und das ich seit gut 25 Jahren als alleiniger Inhaber mit sechs angestellten Mitarbeitern weiter betrieb, zu fairen Konditionen an einen Mitbewerber aus der Region verkaufen und weiß die Arbeitsplätze meiner langjährigen Mitarbeiter in sicheren Händen. Die Zusammenarbeit mit Covendit war vom ersten Beratungsgespräch bis zum Vollzug der Transaktion stets von Vertrauen und Wertschätzung geprägt. Guten Gewissens kann ich Herrn Wässa und seine Kollegen anderen Unternehmern in entsprechender Situation empfehlen.“

– Otmar Zahnleiter (Verkäufer des Bauingenieurbüros Zahnleiter)

Unternehmensbewertung

Wenn mehr als nur der theoretische Wert eines Unternehmens interessiert, bieten wir Ihnen eine praxiserprobte Bewertung. Wir erstellen Bewertungsgutachten im Rahmen von Unternehmensverkäufen, internen Nachfolgeregelungen und anderen betrieblichen Zwecken.

Unsere Leistungen:

- Unentgeltliches Beratungsgespräch
- Bewertungen im Rahmen von Nachfolgeregelung, Unternehmensverkauf und Strategiedefinition
- Marktpreisorientierte und erfahrungsbasierte Unternehmensbewertung
- Anwendung eines bewährten Methodensystems
- Fachmännische Interpretation der Zahlen und Bewertungsergebnisse
- Nachvollziehbare Bewertung mit ausführlicher Erläuterung

Unternehmenskauf

Als Experten für kleine und mittlere Unternehmen beobachten wir kontinuierlich Angebot und Nachfrage. Daher können wir Sie mit unserem Branchenwissen beim Unternehmenskauf bestens unterstützen.

Unsere Leistungen:

- **Aktives Screening** des Marktes bezüglich **attraktiver Zielunternehmen** nach Ihren Vorgaben und Vorabprüfung ausgewählter Unternehmen
- **Vorselektion und Ansprache** von Zielunternehmen sowie Kommunikation mit Verkäufern
- **Analyse und Bewertung** der ausgewählten Zielunternehmen
- **Prozessmanagement** (Koordination der Unternehmensprüfung, Erstellung von Kaufabsichtserklärungen, Vorbereitung und Teilnahme an Managementmeetings und Verkäufergesprächen, Vermittlung bei Unstimmigkeiten)
- **Vertragsverhandlungen und Beratung** beim Vertragsabschluss

Geschäftsführung

Bernhard Kluge hat über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Unternehmenskäufe und -verkäufe. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen mit dem Abschluss als Diplomkaufmann (lic. oec. HSG) hat er für internationale Banken und M&A-Beratungen in Frankfurt am Main, London und Zürich gearbeitet. Zuletzt war er als Leiter des Deutschlandgeschäfts des Schweizer Marktführers bei Verkaufs- und Nachfolgeberatung für kleine und mittlere Unternehmen tätig.

Bernhard Kluge verfügt über umfangreiche Expertise bei der Strukturierung von Verkaufsprozessen und der Ansprache von potenziellen Käufern. Seit vielen Jahren beschäftigt er sich mit der Analyse von Unternehmen, Geschäftsplänen sowie der Unternehmensbewertung. Zudem hat er weitreichende praxisrelevante Erfahrung bei Kaufpreis- und Vertragsverhandlungen.



E-Mail: kluge@covendit.de

Tel: +49 69 348 7978 11

Geschäftsführung

Georg Wässa hat seine berufliche Laufbahn bei der Landesbank Baden-Württemberg begonnen und bei weiteren Banken und Fondsgesellschaften Erfahrung im Bereich Immobilien, Private Equity und Finanzen gesammelt. Durch sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Frankfurt School of Finance and Management (B.Sc.) hat er seine praktischen Fähigkeiten mit akademischen Kenntnissen ergänzt. Zuletzt war er im Mittelstands-M&A in Zürich und Frankfurt tätig.

Als M&A Consultant hat Georg Wässa bereits zahlreiche Unternehmensverkäufe begleitet und kennt die Anforderungen und Prozessschritte bei kleinen sowie mittleren Unternehmenstransaktionen bestens. Ganz besonders in Erinnerung bleibt ihm dabei der erfolgreiche Verkauf des familieneigenen Handwerksbetriebs in Speyer.



E-Mail: waessa@covendit.de

Tel: +49 69 348 7978 12

Geschäftsführung

Severin Lutz hat nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität (B.Sc.) in München durch seine Tätigkeiten in mehreren Unternehmen und in einer global agierenden Unternehmensberatung umfassendes Wissen im Bereich strategischer Fragestellungen und der Unternehmensführung gesammelt. Bei einer schweizerischen Unternehmensberatung hat er ausgeprägte Expertise im M&A für mittelständische Unternehmen erworben und diverse Unternehmensverkäufe begleitet.

Aufgrund seiner bisherigen beruflichen Laufbahn hat Severin Lutz sowohl für operative Prozesse als auch strategische Themengebiete ein tiefgreifendes Verständnis entwickelt. Schwerpunktmäßig beschäftigt er sich mit der Vermarktung von Unternehmen und der Ansprache von potenziellen Käufern.



E-Mail: lutz@covendit.de

Tel: +49 69 348 7978 13

Kontaktieren Sie uns und erfahren Sie mehr.

Gerne stehen wir Ihnen für ein kostenfreies Beratungsgespräch zur Verfügung.



Frankfurt am Main

Walther-von-Cronberg-Platz 13
60594 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 348 7978 0
Fax: +49 69 348 7978 19



Speyer

Austraße 31
67346 Speyer
Tel.: +49 6232 2981 90
Fax: +49 69 348 7978 19

www.covendit.de

Covendit GmbH
Walther-von-Cronberg-Platz 13
60594 Frankfurt am Main

Geschäftsführer: Bernhard Kluge, Georg Wässa, Severin Lutz
Amtsgericht: Frankfurt am Main, HRB 106103

Tel.: +49 69 348 7978 0
Fax: +49 69 348 7978 19
info@covendit.de