

Unternehmensverkauf: Den richtigen Zeitpunkt ermitteln!



IN DEN LETZTEN JAHREN HERRSCHTE EINE PERFEKTE KÄUFERLAGE



Überangebot
an Käufern

+



Begrenzte Anzahl
an Unternehmen

=

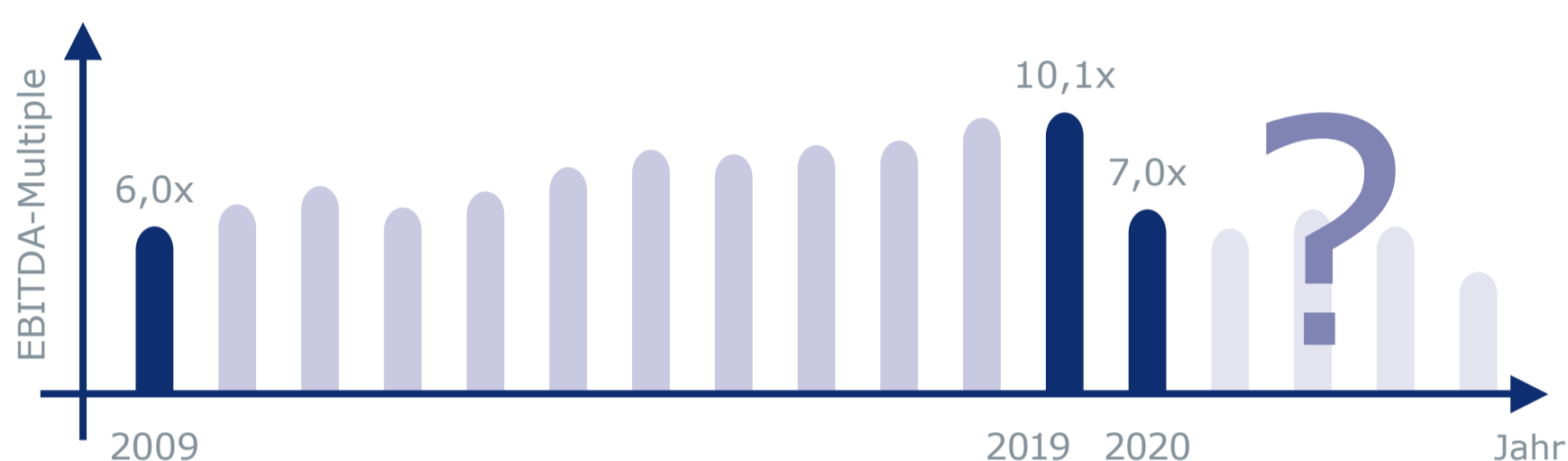


Glücklicher
Verkäufer

Die Formel: EBITDA als anerkannter Bewertungsindikator

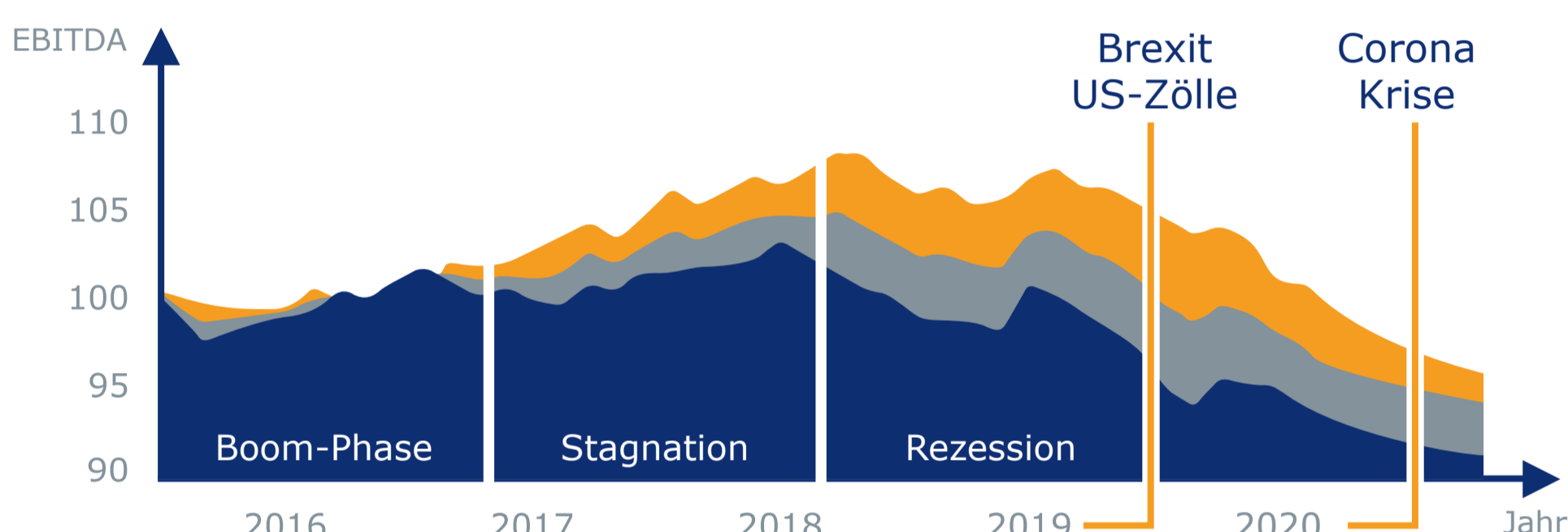
EBITDA	x	Multiplikator	≈	Asset
z.B. 4-5 Mio €		ca. 9x		36-45 Mio €

Der EBITDA ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen.



DER DÄMPFENDE EINFLUSS: DIE KONJUNKTUR IN DER REGION

Konjunktorentwicklung 2016-2020



Negativ für den Umsatz
Negativ für den EBITDA-Multiple

Dopplung zweier negativer Faktoren:
Wirkt sich dramatisch auf den Unternehmenswert aus!

Konjunktur	EBITDA	Multiplikator	Asset
gut	z.B. 4-5 Mio €	ca. 9x	36-45 Mio €
schlecht	z.B. 3-4 Mio €	ca. 7,5x	21-30 Mio €

Abweichung bis zu -24 Mio €



WAS IST ZU TUN?

! Optimalen Zeitpunkt ermitteln !



Hinzuziehen von
Kloepfel-Corporate-Finance-Experten



+49 892 060 541 30

JETZT KONTAKT
AUFNEHMEN!

www.kloepfel-cf.com

KLOEPFEL
CORPORATE FINANCE

kloepfel-cf.com

Kloepfel Corporate Finance legt seinen Fokus auf die Beratung bei Mergers & Acquisitions (M&A) im Mittelstands-Segment. Das Unternehmen berät und unterstützt erfolgreich nationale und internationale Familienunternehmen, Private Equity Fonds und Family Offices sowie mittelständische Unternehmen bei ihren Transaktionsbelangen – sowohl verkaufs- als auch kaufseitig. Finanzierungsthematiken sind ebenfalls Schwerpunkt der Dienstleistung.