

Expertise und Team



■ Wert und Preis

Ein Unternehmen ist nicht (nur) wert, was dafür bezahlt wird.

Der Gewinn liegt im Einkauf, und das gilt auch beim Unternehmenskauf. Der Preis ist damit das Ergebnis von Verhandlungsgeschick und Marktmacht der Parteien. Für den Käufer ist der Preis dann gut, wenn er möglichst weit unter seiner Bewertung liegt. Der Verkäufer sollte nicht unter Wert verkaufen, deshalb muss er den Wert seines Unternehmens kennen.

■ Käuferwert und Verkäuferwert

Die Führung des Unternehmens bestimmt dessen Wert.

Käufer und Verkäufer können bei der Unternehmensführung unterschiedliche Vorstellungen und Möglichkeiten haben. Damit existiert nicht nur ein Unternehmenswert. Der Käufer, der mit dem Unternehmen die höchsten Synergieeffekte erzielt, kann auch den höchsten Preis bezahlen.



■ Unternehmensbewertung – Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen

Die Zukunft bestimmt den Wert des Unternehmens, denn „für das Gewesene gibt der Kaufmann nichts“.

Die Bewertung von Unternehmen erfolgt deshalb auf der Grundlage einer Unternehmensplanung. Datenbasis hierfür ist eine Analyse des Unternehmens, auch als Vendor Due Diligence bezeichnet. Wertpotenziale aber auch Probleme können so identifiziert werden, bevor der Käufer das Unternehmen einer Due Diligence unterzieht. Überraschungen durch Findings des Käufers und taktische Preisgespräche werden so verhindert.

WOLLNY WP ist ausgewiesener Bewertungsexperte. Ein entscheidender Vorteil bei Preisverhandlungen.



■ Käufersuche und Käuferanalyse

Der ideale Käufer kann die größten Synergien erzielen und damit den größten Wert generieren.

Die Suche und Analyse potenzieller Interessenten ist damit zentraler Erfolgsfaktor einer den Preis maximierenden Transaktion. Datenbankgestützte Recherchen schaffen Transparenz für eine mögliche Dealstruktur und stellen eine Voraussetzung für zielgerichtete Ansprachen dar. Viele Kaufinteressenten erzeugen Wettbewerb. Daher lohnt sich das Gespräch mit mehreren Parteien.

■ Organisation des Verkaufsprozesses

Das Einschalten eines M&A-Consultant zwischen Verkäufer und potenziellen Käufern signalisiert einen professionellen Verkaufsprozess und stellt eine abgestimmte Informationsübermittlung sicher.

Wir koordinieren alle relevanten Maßnahmen zwischen Auftraggeber, potenziellen Käufern und Anwälten bis zum Abschluss der Transaktion. Jeder Schritt des Verkaufsprozesses wird von uns dokumentiert - von unschätzbarem Wert in der Vertragsverhandlung.

WOLLNY WP hat umfangreiche Erfahrungen im Kauf und Verkauf mittelständischer Unternehmen.



■ 50 Jahre Bewertungs- und M&A-Erfahrung



Christoph Wollny

**Diplom-Kaufmann | Bankkaufmann
Wirtschaftsprüfer | Steuerberater
Fachberater für Unternehmensnachfolge**

Christoph Wollny ist Fachbuchautor und hält Vorträge und Seminare zum Thema Unternehmensbewertung und Unternehmensverkauf. Über 200 Unternehmenstransaktionen sind Grundlage einer breiten M&A-Erfahrung. Sein Bewertungs-Know-how ist ein Garant für erfolgreiche Kaufpreisverhandlungen.

► Email to: Wollny.Christoph@wollnywp.de



Robert Schmidt

**Diplom-Volkswirt
Certified Valuation Analyst (CVA)**

Robert Schmidt befasst sich schwerpunktmäßig mit der Analyse von Geschäftsmodellen, der Ermittlung von Betafaktoren und Kapitalkosten sowie der Erstellung komplexer integrierter Planungs- und Bewertungsmodelle. Herr Schmidt koordiniert seit vielen Jahren Unternehmensverkäufe und sorgt jederzeit für Transparenz im Verkaufsprozess.

► Email to: Schmidt.Robert@wollnywp.de





Prof. Dr. Carsten Kruppe

Diplom-Kaufmann | Bankkaufmann
Professor für BWL an der FOM Hochschule in Berlin

Herr Prof. Kruppe hat umfassende Erfahrungen in der Abwicklung von mittelständischen Unternehmensverkäufen. Er verfügt über Industrieerfahrung, ist unser Experte für Notifizierungsverfahren und entwickelt finanzmathematische Lösungen in Bewertungsmodellen.

► Email to: Kruppe.Carsten@wollnywp.de



Maria Bieniek

B.A. Business Administration
Anwärterin zum Master of Science (Finance and Accounting)

Maria Bieniek führt Markt- und Branchenanalysen durch, analysiert Vergangenheitsdaten als Basis der Bewertung und identifiziert Peer Groups und Käuferprofile.

► Email to: Bieniek.Maria@wollnywp.de





Christoph Bieritz

B.A. Business Administration
Certified Financial Modeler (CFM)
Anwärter zum Chartered Financial Analyst (CFA)

Herr Bieritz analysiert und entwickelt Geschäftsmodelle und Planungsmodelle und modelliert damit Grundlagendaten für die Bewertung von Unternehmen.

► Email to: Bieritz.Christoph@wollnywp.de



Thomas Durna

Diplom-Kaufmann
Steuerberater

Herr Durna verstärkt unser Team als Experte für steuerliche Fragestellungen im Rahmen der Unternehmensbewertung.

► Email to: Durna.Thomas@wollnywp.de



WOLLNY WP // **Kontakt**daten

■ WOLLNY WP

Bismarckstraße 101
10625 Berlin

Tel. +49 (030) 20 39 57 – 0

Fax +49 (030) 20 39 57 – 77

info@wollnywp.de

