

Neues M&A-Tool hilft Verkaufspreis zu steigern



Foto: sepy- fotolia.com

Düsseldorf – 08.01.2016 / Das Cassing Institut in Düsseldorf bringt in exklusiver Kooperation mit der Roland Schwarzer Unternehmensverkauf Deutschland GmbH ein neues M&A-Instrument auf den Markt.

Mit seiner Hilfe soll beim Unternehmensverkauf eine höhere Wertschöpfung für beide Seiten erzielt werden.

Das Instrument heißt „CompanyStaging“ und überträgt das Prinzip des Home Staging auf das M&A-Geschäft. Home Staging ist im amerikanischen Markt weit verbreitet und hilft hochwertige Immobilien besser zu verkaufen. Dazu werden die Objekte vor dem Verkauf so hergerichtet und aufgewertet, dass sie wesentlich attraktiver wirken und eine höhere Nachfrage erzielen.

Beim Company Staging werden die vorhandenen Assets des zu verkaufenden Unternehmens gründlich analysiert und geprüft, wie sie sich für zusätzliche Wachstumshebel nutzen lassen. Dabei wird unter anderem festgestellt, inwieweit die vorhandenen Produkte und Leistungen auch anderweitig nutzbar sind, mit welchen Mehrwerten sich der Produktabsatz steigern lässt und sogar welche zusätzlichen Neuheiten und Innovationen sich mit den vorhandenen Ressourcen herstellen und in den Markt bringen lassen.

Diese Informationen werden mit umfassenden Unternehmens- und Marktdaten unterlegt.

Betriebswirtschaftliche Kalkulationen und eine vollständige Umsetzungs-konzeption helfen dem Käufer, die Lösungsvorschläge umfassend zu bewerten.

Von dieser Zusatzleistung profitiert einerseits der Verkäufer bei der Kaufpreisfindung, weil er damit sein Unternehmen vorteilhafter und zukunftsträchtiger darstellen kann.

Aber auch der Käufer gewinnt dadurch erhebliche Vorteile. Ihm wird eine höhere Wertschöpfung durch zusätzliche Wachstumspotenziale geboten. Im Idealfall wird der ursprüngliche Basis-Kaufpreis durch ergebnisabhängige Variablen ergänzt.

Die Basis für diese Leistungen sind u.a. mehrere umfassende Datenbanken und Expertensysteme, in denen das Cassing Institut die Merkmale unzähliger Produkte und Dienstleistungen systematisch erfasst hat. Diese Daten werden mit Hilfe von Algorithmen den Kenndaten des zu veräußernden Unternehmens abgeglichen. Dadurch werden neue Wachstumshebel erkennbar.

Das Angebot richtet sich hauptsächlich an größere mittelständische Unternehmen.