

# Unternehmens-Angebot

Projekt Payment

Top aktuelle betriebswirtschaftliche  
Kompetenz im HR-Bereich

## Unternehmensberatung Expertise Vergütungssysteme

Hohes Wachstumspotential mit einem  
Nischenprodukt / revolvierende Umsätze



Thorsten Leidag-Hartlmaier  
Wirtschaftskanzlei Sparrings & Partner

## Unternehmensangebot Geschäftsmodell in der Expertise Vergütungssysteme

### Zusammenfassung:

Unser Mandant ist seit Jahrzehnten der Spezialist für die Einführung und Optimierung variabler Vergütungssystemen in einer Vielzahl unterschiedlicher Branchen. Hierbei liegt der Schwerpunkt des Unternehmens auf der individuellen Bedarfsanalyse bis zur erfolgreichen Implementierung.

Die vom Kunden zu tätige Investition in die Konzipierung und Implementierung des Vergütungsmodells macht sich erfahrungsgemäß schnell und unmittelbar in besseren Erträgen bemerkbar. Aus den Erfahrungen mit abgeschlossenen Vergütungsprojekten ist ersichtlich, dass sich bei den Unternehmen **Ertragsverbesserungen in der Größenordnung von 1,5 bis 3 Prozent-Punkten bei der Umsatzrendite** eingestellt haben (also z.B. Erhöhung der Umsatzrendite von 8,5% auf 10,5%).

Marktuntersuchungen ergeben darüber hinaus immer wieder, dass Unternehmen, die ihre Mitarbeiter zielorientiert führen und vergüten, spürbar bessere Ergebnisse erwirtschaften als diejenigen, die es nicht tun. Diese sehr positiven Resultate werden durch klare Zieldefinitionen, durch bessere Führung und Steuerung der Mitarbeiter, durch größere Anreize für Mehrleistungen, durch eine höhere Identifikation mit den Unternehmenszielen, durch eine klare Fokussierung auf Ertrags- und Kostenelemente sowie durch Berücksichtigung langfristiger Leistungskomponenten erreicht.

Zu den Referenzen gehören namhafte Kunden des gehobenen Mittelstandes und international agierende Konzerne.

Mit den heutigen Strukturen konnte das Unternehmen im vorletzten Geschäftsjahr bereits einen spitzen Umsatz von rund einer halben Million Euro erzielen.

Die aktuelle EBITDA-Marge zum 31. Dezember 2023 beträgt 55,24 %.

Ein Umsatzwachstum durch die Monetarisierung der strategischen Wachstumsstrategie auf durchschnittlich über 600.000 EUR mit einem Ergebnis vor Steuern von über 400.000 EUR ohne Erfordernis umfangreicher Investitionen tätigen zu müssen, ist zeitnah realisierbar.

Der „Werkzeugkasten“ mit allen erforderlichen Stellgrößen für eine erfolgreiche Fortführung des Geschäftsmodells ist auf dem aktuellen Stand. Eine umfangreiche Bibliothek an Fach- und Feinkonzepten, sowie Gutachten zu vielfältigen Aufgabenstellungen unterschiedlichster Branchen und unternehmerischer Situationen ist Teil der werthaltigen Assets dieser Transaktion.

Land:	Deutschland
Ort Firmensitz:	Südwest Deutschland
Umsatz in EUR:	371.200 EUR
Vorläufiges Ergebnis EBITDA in EUR:	204.102 EUR
Gesellschaftergehalt in EUR:	132.000 EUR im Gutachten zur Unternehmensbewertung / Kaufpreisfindung als Unternehmergehalt berücksichtigt; dies sind 30% über Branchendurchschnitt.
Mitarbeiteranzahl:	1 Vollzeitkraft
Anzahl Standorte:	1
Gründungsjahr:	1989
Rechtsform:	Einzelunternehmen
Kaufpreisvorstellung in EUR:	596.000 EUR EBITDA-Multiple von nur 2,92
Abzugebender Anteil in %:	100% Asset-Deal-Struktur
Angesprochener Investorenkreis:	<ol style="list-style-type: none"><li>1) MBI-Investoren, die mit einem ausgereiften, tragfähigen und zukunftssträchtigen Geschäftsmodell bei überschaubarem Kapitaleinsatz sofort starten möchten</li><li>2) Strategische Investoren zur Erweiterung der Wertschöpfungskette aus den Segmenten Recruiting, Zeitarbeit, HR-Consulting, Beratung im Bereich Kostenoptimierung, spezialisierte Softwareanbieter mit Lösungen in der Personal- und Lohnabrechnung</li><li>3) Strategische Investoren, die in der Lage sind über eine Buy-&amp;-Build-Strategie die im Geschäftsmodell enthaltenen strategischen Wachstumspotentiale (ca. 715.000 EUR) realisieren zu können</li></ol>

Technische Ausstattung:	Hoher Grad automatisierter und standardisierter Arbeitsabläufe, Betriebs- und Geschäftsausstattung (IT-System) auf aktuellem Stand;
Verfügbarkeit Geschäftsführung:	Der Inhaber steht einem Unternehmensnachfolger für eine längere Übergangszeit von bis zu 24 Monaten, wenn dies gewünscht ist, zur Einarbeitung in laufende Projekte und das Geschäftsmodell zur Verfügung.
Unternehmenssituation:	<p>Das Geschäftsmodell ist zukunftsfähig, die eingesetzten Werkzeuge und Prozesse, sowie die Fein- und Fachkonzepte sind marktgängig, erfolgreich bei Kunden eingeführt und weiterhin vollumfänglich nutzbar.</p> <p>Der Marken- und Marktauftritt mit professioneller Nutzung der relevanten Social Media Kanälen, Internetpräsenz und Videoformaten wird durch eine professionelle Agentur dauerhaft begleitet und fortlaufend durch neue Inhalte umgesetzt.</p> <p>Im Unternehmen werden gesetzte Standards und einheitliche Abläufe für die Umsetzung der Projekte angewendet, nach „best-practice“ gelebt und weiterentwickelt.</p> <p>Bedingt durch das Alter des Unternehmers werden die strategischen Wachstumspotentiale aktuell nicht adressiert.</p> <p>Das Geschäftsmodell ist vollkommen unabhängig vom Standort und kann zu nahezu jedem gewünschten Standort verlagert werden.</p> <p>Sehr schlanke, überschaubare Kostenstruktur des Geschäftsmodells, wesentliche Position entfällt mit 8,34% für das Budget für Marketing und Werbung im Zusammenhang mit dem professionellen Marktauftritt (Nutzung Social Media Agentur).</p>
Verkaufsmotivation:	<p>Klassische Altersnachfolge, der Inhaber ist Jahrgang 1947</p> <p>Fortführung des Geschäftsmodells und Übergabe des Lebenswerkes an den / die Unternehmensnachfolger.</p> <p>Die von uns begleitete Transaktion ermöglicht einem Unternehmer und / oder einem strategischen Investor in kürzester Zeit ein profitables Geschäftsmodell ohne lange Vorlaufzeiten zu übernehmen und unternehmerisch erfolgreich fortzuführen.</p>

**Unternehmensportfolio:**

Das Unternehmen ist in der betriebswirtschaftlichen Beratung mit dem Nischenprodukte „variable Vergütungssysteme“ seit Jahrzehnten erfolgreich tätig.

Der Fokus liegt hierbei auf der Konzipierung und Implementierung variabler Vergütungssysteme für das Segment des gehobenen Mittelstandes (KMU) und internationale Konzerne.

Das Unternehmen deckt die Schritte zur Einführung variabler Vergütungsmodelle mit einer langjährigen, praxiserprobten Vorgehensweise für die individuellen Anforderungen und Zielsetzungen des jeweiligen Kunden bestens ab.

Die projektbasierte Auftragsdurchführung berücksichtigt dabei

- 1) Bedarfsanalyse und Zielsetzung gemeinsam mit dem Kunden vor Ort
- 2) Konzeptentwicklung
- 3) Einbeziehung der Stakeholder beim Auftraggeber
- 4) Implementierung des Vergütungsmodells in den laufenden Geschäftsbetrieb des Kunden

Ein typisches Projekt umfasst regelmässig 10 Arbeitstage bei einem Tagessatz von 2.850,00 EUR.

**Besonderheit(en) / USP:**

- Marktnische variable Vergütungsmodelle
- Top aktuelles Produktsortiment
- Umfassende Vorlagendatenbank an Arbeitshilfen, Modellberechnungen
- Standardisierte Prozessabläufe
- Sehr gute Referenzen und Bewertungen
- Hohe Reichweite auf relevanten Social Media Kanälen
- Etablierte langjährige Marke (seit 1989!)
- Wachstumsstrategie mit >700.000 EUR Volumen

## Kontakt beauftragter M&A-Partner

Wirtschaftskanzlei Sparrings & Partner

Wir schaffen Zukunft für Ihr Unternehmen

Ihr Ansprechpartner: Thorsten Leidag-Hartlmaier  
M&A Partner Unternehmensnachfolge  
Geschäftsleitung

Kontaktdetails: T: 0171 20 79 342  
M: 0178 19 77 998

E: [tleidag@unternehmensnachfolge.jetzt](mailto:tleidag@unternehmensnachfolge.jetzt)

Postanschrift: Wirtschaftskanzlei Sparrings & Partner  
z. Hd. Thorsten Leidag-Hartlmaier  
Postfach 10 02 47  
D-83002 Rosenheim

### Haftungsausschluss

Der Auftraggeber hat die Wirtschaftskanzlei Sparrings & Partner („Sparrings & Partner“) beauftragt auf Seiten des Verkäufers in der Funktion eines SparringsPartners den Unternehmensverkauf des Mandanten zu begleiten.

Im Rahmen dieses Mandates hat die Sparrings & Partner nach den Auskünften des Unternehmens und in Abstimmung mit dem Mandanten das vorstehende Unternehmensangebot / Teaser erstellt.

Sparrings & Partner haftet nicht für die Angaben im Sinne einer Prospekthaftung. Die Rechts- und Steuerberatung ist nicht Gegenstand des Unternehmensangebotes / Teasers. Weder die Sparrings & Partner noch irgendein Mitglied der Organe oder Mitarbeiter haften wegen Handlungen oder Unterlassungen, die im Vertrauen auf dieses Unternehmensangebot / Teaser folgen.

Sparrings & Partner hat die nachfolgenden Informationen und Finanzdaten zu einem wesentlichen Teil auf der Grundlage von Daten Dritter ohne eigene Prüfung des Inhalts zusammengestellt.

Deshalb sind die folgenden Informationen und Finanzdaten als vorläufig und zunächst nur zu Informationszwecken zu betrachten.

**Dieses Unternehmensangebot / dieser Teaser ist streng vertraulich.** Ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Sparrings & Partner darf dieses weder kopiert noch Dritten zugänglich gemacht werden.

Sollten Sie nach Durchsicht dieses Unternehmensangebotes / Teasers an weiteren Informationen bzw. an einem ausführlichen Unternehmens-Expose interessiert sein, so nehmen Sie bitte Kontakt mit Sparrings & Partner auf.

Der Mandant hat die Sparrings & Partner bevollmächtigt die mit dem Verkaufsprozess üblicherweise verbundenen Informationen mit potenziellen Unternehmenskäufern / Investoren auszutauschen und die Verhandlungen zum Verkauf zu führen. Der Abschluss eines Unternehmenskaufvertrags kann nur vom Mandanten selbst erklärt werden.

Für die Angabe von Absagegründen sind wir Ihnen sehr verbunden. Wir lernen gerne dazu und möchten Ihnen nur Angebot vorstellen, die auch zu Ihrem Suchprofil passen.