



Digitaler Marktplatz für Unternehmensverkäufe

Mittelständler, die keinen Nachfolger in der Familie finden, können ihr Lebenswerk über die Online-Verkaufsplattform des Berliner Fintech-Unternehmens Carl Finance GmbH veräußern. Begleitet werden sie während des gesamten Verkaufsprozesses von internen und externen Beratern – bis zum Notartermin.

W eil sie Mittelständlern endlich den gleichen Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen wollten, wie er großen Konzernen schon lange zur Verfügung steht, gründeten Kurosch Habibi und Pascal Stichler Ende 2016 in Berlin die Online-Plattform Carl für Unternehmensverkäufe. „Schon wenige Monaten nach dem Start konnten wir mehr als 200 Millionen Euro an Unternehmenswerten betreuen“, sagt Geschäftsführer Kurosch Habibi. „Dies zeigt, dass eine Verkaufsplattform speziell für kleine und mittlere Unternehmen mit Jahresumsätzen bis 50 Millionen Euro längst überfällig war.“ Aktuell liege das Deal-Volumen bei über einer Milliarde Euro und die Zahl erfolgreich abgeschlossener Verkäufe im zweistelligen Bereich. „Wesentlich höher ist die Zahl der Transaktionen, die wir begleitet haben und aktuell begleiten“.

Netzwerk von 2.000 verifizierten Kaufinteressenten

Seniorunternehmer, die eine Nachfolge nicht familienintern klären

können, sind letzten Endes vielfach gezwungen, ihr Lebenswerk veräußern zu müssen. „Dann führen wir ein Gespräch mit dem Eigentümer um zu erfahren, was er vorhat, und wie wir ihn dabei bestmöglich unterstützen können“, erklärt Geschäftsführer Habibi. „Wenn es zu einem Mandatsverhältnis kommt, bereiten wir strukturiert alle Unterlagen auf, die man für einen Verkauf benötigt, und fassen das für Kaufinteressenten verständlich zusammen.“ Hilfestellung gibt es zum Beispiel bei der Ermittlung des Unternehmenswerts oder bei der Erstellung einer Finanzprognose. Schließlich wird eine Liste von potenziellen Käufern erstellt. „Da können wir auf unser Netzwerk von mehr als 2.000 verifizierten Käufern in Deutschland zurückgreifen, mit denen wir über unsere Plattform in direktem Kontakt stehen.“ Diese Käufer haben auf der Carl-Plattform Profile eingestellt. Über das Online-Portal können auch Kaufgesuche eingegeben werden. Zudem gibt es noch eine Datenbank von über 180.000 potenziellen Kaufinteressenten aus ganz Europa. „Das sind vor allem grö-

ßere Unternehmen oder Fonds, die wir durch unsere Software filtern und auffindbar machen können."

Verkäufer und sein Vorhaben bleiben geschützt

Bis dahin, so Habibi, laufe der Verkaufsprozess komplett anonym. „Erst wenn die ermittelten Kaufkandidaten eine Vertraulichkeitserklärung online unterzeichnet haben, legen wir offen, um welches Unternehmen es geht – das heißt, dass der Verkäufer und sein Vorhaben stets geschützt sind.“ Interessenten werden aufgefordert, erste Angebote abzugeben, „vorbehaltlich einer genaueren Prüfung des Unternehmens, und dann wählen wir gemeinsam mit dem Unternehmer die Bieter aus, mit denen wir weitergehen wollen – bis zwischen drei und fünf übrig bleiben für die Due Diligence, die Unternehmensprüfung.“ Wenn verbindliche Angebote vorliegen, geht es am Ende idealerweise mit einem davon zum Notar. Während des gesamten Verkaufsprozesses stehen dem Verkäufer über 220 Partnerberater und 17 hausinterne Transaktionsexperten von Carl zur Seite. „Unsere Partnerberater unterstützen mit ihrer Expertise, und wir selbst be-

gleiten den Verkäufer von A bis Z: also vom ersten Gespräch, über die Erstellung aller nötigen Unterlagen, die Ansprache der Kaufinteressenten, die Verhandlungen und die Unternehmensprüfung bis hin zum Notartermin.“ Nur die steuerliche und rechtliche Beratung wird extern durch Kooperationspartner abgebildet, mit denen Carl regelmäßig zusammenarbeitet.

Prominente Experten im Beirat

Die bislang erzielten Verkaufserlöse von Unternehmen reichen laut Habibi von ein bis zwei Millionen bis 70 und 80 Millionen Euro. „Im Schnitt liegen wir bei sechs bis acht Millionen Euro, unser Kernsegment sind Verkaufspreise von drei bis 15 Millionen.“ Vergütet lässt sich Carl seine Dienstleistung prozentual vom ausgehandelten Erlös. Schon früh hatten sich die Gründer finanzielle und fachliche Unterstützung von verschiedenen erfahrenen Unternehmern und Investoren sichern können, die heute an Carl beteiligt sind. Im Beirat sitzen prominente Manager wie Boston-Consulting-Group-Gründer Bolko von Oetinger oder Karl-Heinz Flöther, Aufsichtsratsmitglied der Deutschen Börse AG.

Carl Finance GmbH

Gründung: 2016

Firmensitz: Berlin

Geschäftsführer: Kurosch Habibi, Pascal Stichler

Mitarbeiter: 35

BVMW-Mitglied

www.carlfinance.de

www.nachfolge.de



Almut Friederike Kaspar
Journalistin

mittelstand@bvmw.de



BVMW und DUB Unternehmerbörse begründen Zusammenarbeit

Der BVMW und die Deutsche Unternehmerbörse, kurz DUB.de, haben eine enge Zusammenarbeit vereinbart. DUB.de ist die reichweitenstärkste und unabhängige Unternehmensbörse im deutschsprachigen Raum und damit der größte private Marktplatz für den Unternehmenskauf und -verkauf.

Gemeinsam will man dem Thema Nachfolge wieder mehr Sichtbarkeit geben und die Unternehmerinnen und Unternehmer dafür sensibilisieren. Dafür wurde auch eine Kooperation mit dem Expertenkreis Nachfolge des BVMW vereinbart.

BVMW-Mitglieder erhalten bei Inseraten über DUB.de zudem einen exklusiven Rabatt. Bei Interesse und für weitere Informationen wenden Sie sich gern an nachfolge@bvmw.de

The screenshot shows the DUB.de website header with navigation links: Unternehmensbörse, Insolvenzbörsen, Franchisebörse, Beraterbörse, Unternehmenswissen, MyBörse. The main content area features a search bar with filters for 'Finde Unternehmen', 'Suchen', 'Nachfolge', 'Franchise', and 'Berater'. Below the search bar, there are sections for 'PE-Fonds bei KIW-Darlehen jetzt im Nachteil' and 'Selber inserieren'. The bottom right corner shows a stack of coins.