



aumento * value® system

Werte steigern. Nachfolge regeln. Chancen nutzen.

Unsere Vision
Wir sorgen für einen
wertvollen Mittelstand
über das Jahr 2030 hinaus.



Was wir tun

Wir **begleiten Unternehmen** bei Transaktionen – bei der Nachfolgeregelung, dem Verkauf, aber auch dem Kauf eines Unternehmens.

Dabei betrachten wir den gesamten Prozess mit dem **aumento value® system** und beurteilen das Unternehmen nach **monetären** und **nicht-monetären Faktoren**. So ermöglichen wir **nachhaltige** und **erfolgreiche Transaktionen** zu **marktkonformen** Preisen.

Unsere Mission

Wir sind überzeugt, dass Unternehmen **mehr** sind **als die Summe ihrer Finanzkennzahlen**. Deshalb haben wir das **aumento value® system** entwickelt, um den Wert von Unternehmen **ganzheitlich** zu betrachten und zu **steigern**.

Unsere Mission ist es, eine **Win-win-Situation für alle** an der Transaktion beteiligten Menschen zu schaffen. Dabei haben wir immer das **große Ganze** im Blick und tragen dazu bei, **Lebenswerke zu erhalten**, Arbeitsplätze zu sichern, und Firmen gesund und gestärkt an die nächste Generation weiterzugeben.

¹ Vgl. Grass, P. (2017): Werte und Kultur als Faktoren für den Unternehmenserfolg. In: ifaa | Betriebspraxis & Arbeitsforschung 230 | 2017, S. 54

Der Mittelstand trägt den Staat und sorgt für Ausbildung und Beschäftigung.

Der Mittelstand.

Warum ist der Mittelstand bedeutsam?

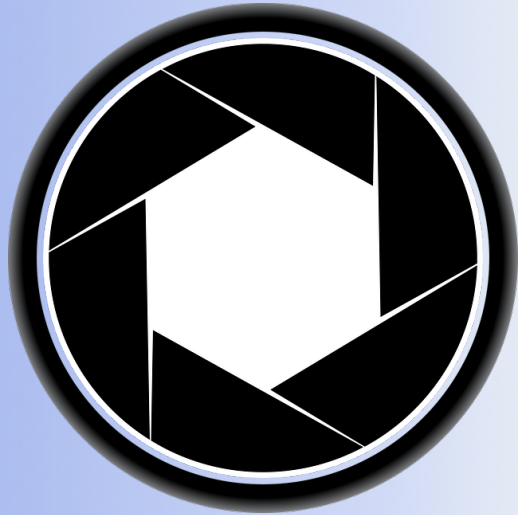
Der Mittelstand ist der Wirtschafts- und Beschäftigungsmotor im deutschsprachigen Raum. Er ist sowohl treibende Kraft bei **Innovationen** als auch starker Partner für **Großunternehmen**. Weit über **99 % aller Unternehmen** zählen zu dieser Größenordnung, sie **bilden** die meisten Azubis/Lehrlinge **aus** und sie stellen die **Mehrheit der Arbeitsplätze** zur Verfügung.

Mittelstand bzw. KMU	Deutschland	Österreich	Schweiz
Anzahl Betriebe	6,01 Mio.	686.027	591.016
Anteil an allen Unternehmen	99,5 %	99,6 %	99,7 %
Beschäftigte	39,67 Mio.	2.828.171	3.039.326

Der **Mittelstand hat Werte**, die gesellschaftlich kompatibel sind. Mittelständische Unternehmen **sorgen für die Menschen in ihrer Umgebung**, zudem leben und betreiben sie ein **nachhaltiges Geschäftsmodell**.

Mit anderen Worten: Der Wohlstand unseres Staates hängt am Mittelstand!

Im Fokus



Mittelstand



Werte

Die Werte eines Unternehmens wirken sich positiv auf seinen Wert aus.

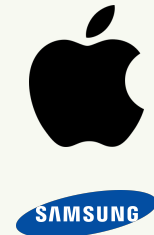


Warum sind Werte bedeutsam?

Die **Werte eines Unternehmens** sind von **zentraler Bedeutung**; sie sind Teil seiner Unternehmenskultur. Diese Unternehmenskultur spiegelt wider, wie die **Zusammenarbeit** zwischen Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden gestaltet und vor allem **gelebt** wird.

Die Werte und die Unternehmenskultur sind die „mentale Software“ eines Unternehmens, die ein Gesamtbild des Unternehmens (das Image) erzeugen, das auf den Markt ausstrahlt und damit einen **erheblichen Einfluss** auf den **unternehmerischen Erfolg** hat.

Eine **gelebte Wertekultur**, also ein Unternehmen, das Werte hat, diese lebt und auch nach außen transportiert, hat einen **positiven Einfluss** auf den **Unternehmenserfolg**. Werte machen ein Unternehmen **vertrauenswürdig**, **glaubwürdig**, **berechenbarer** und für Kunden **emotional greifbar**. Das zahlt sich aus.



Mitarbeitern sind heute andere Dinge wichtig als Geld



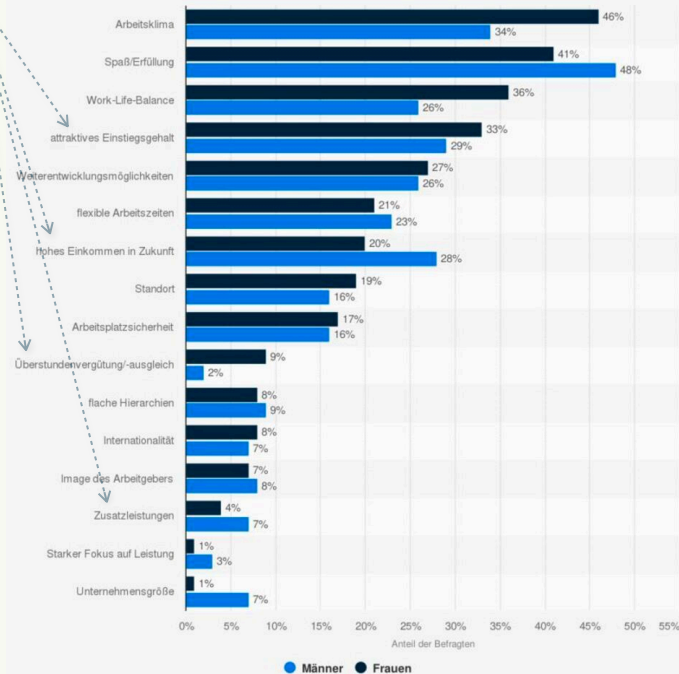
Warum sind Werte bedeutsam?

Mehr **Gehalt** vermag heute **kaum** noch Mitarbeiter zu **motivieren**.

Es sind die **Werte** und ‚weiche‘ Faktoren **eines Unternehmens**, die zunehmend ausschlaggebend sind.

Und das in einer Phase des zunehmenden Fachkräftemangels!

Wie wichtig sind die Kriterien bei der Wahl Ihres zukünftigen Arbeitgebers?



Quelle: Statista (2020)

Was sind Soft-facts / nicht-monetäre Werte?



Soft-facts = intellektuelles Vermögen

Soft-facts (intellektuelles Vermögen)¹ eines Unternehmens sind **Werte**, die etwa durch Mitarbeiter-Know-how, kompetente Führungskräfte, Innovationskraft, Wert einer Marke, gute Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie funktionierende Prozesse in der Fertigung und der Administration bedingt sind.

Üblicherweise werden sie in drei Bereiche gegliedert:

- * **Humanvermögen** – der Wert der Fähigkeiten und des Wissens einer Person
- * **Strukturvermögen** – Wert von Prozessen und Technologien
- * **Beziehungsvermögen** – Wert des Beziehungsgeflechts

Diese Soft-facts sind von **nicht zu unterschätzender Bedeutung**, da wir Menschen **keine** rationalen Wesen (*homo oeconomicus*, wie es die Wirtschaftswissenschaft unterstellt) sind – Menschen und damit auch Unternehmen sind von **Emotionen** getrieben und beeinflusst. Sie stellen damit die **wesentlichen Werttreiber** und **Unterscheidungsmarker** eines Unternehmens dar.

Die Soft-facts eines Unternehmens sind wie seine DNA – sie bestimmen es!

¹ Vgl. Pawlowsky, Peter; Edvinsson, Leif (2012): Intellektuelles Kapital und Wettbewerbsfähigkeit: Eine Bestandsaufnahme zu Theorie und Praxis. Wiesbaden: Springer, ISBN 978-3-8349-3305-8 (<https://amzn.to/3srpqej>). Die Autoren nutzen hier den Begriff des *intellektuellen Kapitals*, wir sind jedoch der Überzeugung, dass der Begriff *intellektuelles Vermögen* (i.S.v. intangible assets) es besser trifft.

Studie¹



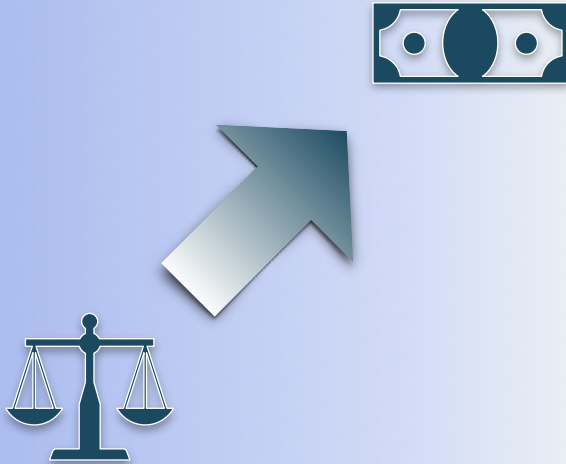
Unternehmenswerte werden immer wichtiger

Eine Umfrage unter 3.000 Familienunternehmen in 53 Ländern (171 aus Deutschland) ergab, dass **2.250 (3/4)** davon über **formulierte Werte** verfügen.

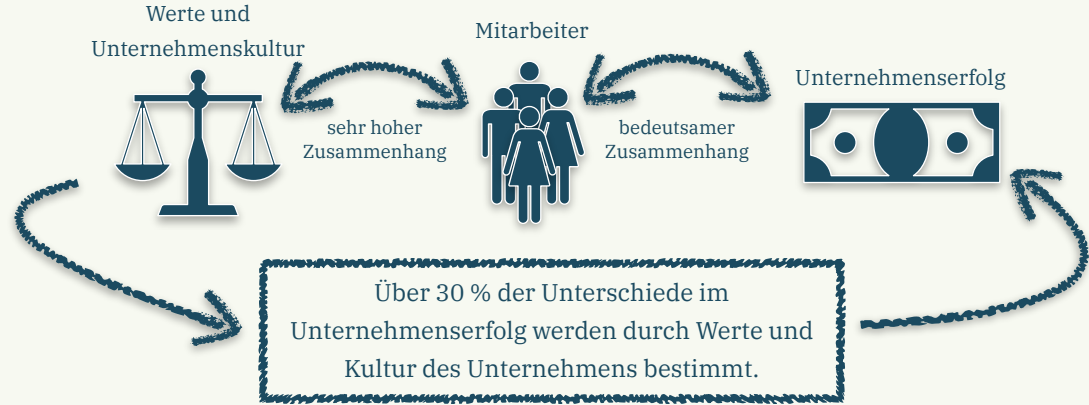


¹ Quelle: <https://www.springerprofessional.de/unternehmenskultur/fuehrungstools/warum-mitarbeiter-unternehmenswerte-brauchen/6602534>

Werte schaffen Wert



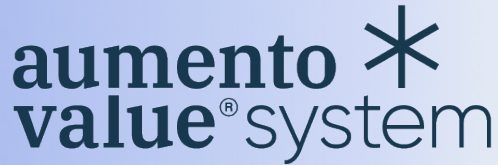
Unternehmenskultur und -erfolg



Allein durch die Stärkung der Werte des Unternehmens können die Erträge ohne einen einzigen Neukunden, ohne einen einzigen neuen Verkauf um bis zu **60 %** gesteigert werden!

Quelle: Hauser, F.; Schubert, A.; Aicher, M. (2006): Unternehmenskultur, Arbeitsqualität und Mitarbeiterengagement in den Unternehmen in Deutschland. Ein Forschungsprojekt des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Online unter: https://ams-forschungsnetzwerk.at/downloadpub/unternehmenskultur_%20arbeitsqualitaet.pdf, S. 25.

Das aumento value® system



Werte steigern. Nachfolge regeln. Chancen nutzen.

aumento value® system

Das **aumento value® system** ist **nicht** nur eine **andere** Art der Unternehmensbewertung.

Es ist eine vollkommen **andere Art der Sicht auf Unternehmen**, die ja **nicht** nur aus **Zahlen und Daten** bestehen. Es ist ein **systemischer** Ansatz, der Unternehmer lange vor dem Verkaufsprozess abholt.

Unser Claim ist dabei Programm:

- * **Werte steigern:** Schaffung eines Bewusstseins von Werten.
- * **Nachfolge regeln:** Wir sichern den Mittelstand, indem wir erfolgreiche und wertvolle unternehmerische Ressourcen in verantwortungsvolle Hände übergeben. Eine volkswirtschaftlich sinnvolle und wertvolle Tätigkeit.
- * **Chancen nutzen:** Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Chancen noch besser zu nutzen

Unsere Ansätze sind dabei stets **offensiv**, also **Chancen** erkennend und nicht Risiken thematisierend. So schaffen wir **positive Werte** und ein **positives Umfeld/Klima**.

Erreicht wird das dank unserer systemischen Dienstleistungsangebote, daher auch **aumento value® system**.

Unser Angebot



aumento value®
potenzial check



aumento value® potenzial check

Das Produkt für **die Webseite** zur **Generierung von Leads** aus zufälligen Besuchern.

Basierend auf 7 Fragen erwecken wir das **Interesse** an unserem Ansatz und geben einen ersten Einblick – von objektiver Außensicht – auf die nicht-monetären Werte bzw. Soft-facts des Unternehmens.

Mit dem **aumento value® potenzial check** wird somit auf sehr einfache Art und Weise eine erste Diagnose über den Stand des Unternehmens durchgeführt.

Unternehmer, die den **aumento value® potenzial check** gemacht haben, sind **leichter** für weitere Dienstleistungen **ansprechbar**.

Methode

- * Online-Fragebogen
- * Bewertung der Ergebnisse auf Basis unseres Ansatzes
- * Auswertung als pdf per E-Mail übermittelt

Unser Angebot



aumento value® basis check

Das Produkt für **Finanzvertriebe** und zur **Generierung von Leads**.

Basierend auf 30 Fragen in sieben Kategorien nehmen wir die **Werte eines Unternehmens** in den Fokus.

Ergebnis auf einer Skala von 1–10.

Damit werden

- * die Werte des Unternehmens transparent,
- * ergeben sich Beratungsansätze für Partner,
- * führen wir Unternehmen an unser System heran.

Methode

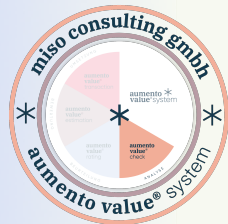
- * fragebogen-gestütztes Interview (elektronisch)
- * Auswertung
- * klare Empfehlungen und Geschäftsmöglichkeiten für Partner



Unser Angebot



aumento value®
check



aumento value® check

aumento value ist der **Intrapreneur** der Kunden.

Ein Intrapreneur **entdeckt und entwickelt** die Potenziale eines Unternehmens. Dadurch wird das Unternehmen **insgesamt erfolgreicher**.

Wir **zeigen auf**, wo Prozesse optimiert und schlummernde Potenziale gefördert werden können. Wir sehen den **Baum und den Wald** und helfen sie dank unserer Kompetenzpartner zu heben.

Damit steigen

- * die Werte des Unternehmens,
- * die Profite des Unternehmens,
- * die Bewertungsansätze des Unternehmens.

Methode

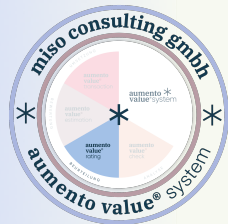
- * fragebogen-gestütztes Interview (persönlich)
- * Auswertung
- * klare Empfehlungen



Unser Angebot



aumento value®
rating



aumento value® rating

Anhand qualitativer und quantitativer Kriterien beurteilen wir die Erfolgswahrscheinlichkeit von Transaktionen (Kauf/Verkauf) von Unternehmen. Ab einem Rating von **50 Punkten** können wir Verkäufern eine **Platzierungszusage** geben.

Das **aumento value® rating** wird eingesetzt, um die Realisierungswahrscheinlichkeit von Verkaufsprozessen einschätzen und Unternehmen chancenorientiert reihen zu können.

Damit

- * steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit,
- * wird die Vorbereitungszeit optimal genutzt,
- * werden höhere Transaktionsvolumina und raschere Transaktionen erreicht.

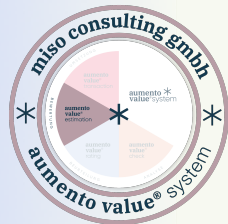
Methode

- * Bewertung ausgewählter Finanzkennzahlen
- * Bewertung ausgewählter Soft-facts
- * Errechnung eines Ratings (AAA bis C)

Unser Angebot



aumento value®
estimation



aumento value® estimation

Die **Bewertungsprobleme mittelständischer Unternehmen** und die unpassenden herkömmlichen Methoden der Unternehmensbewertung haben uns zu unserem ganz **speziellen Ansatz** motiviert.

Nicht nur Finanzkennzahlen, sondern **auch nicht-monetäre Werte** fließen in unser Bewertungsergebnis ein.

Zudem sind wir die **einzigsten Anbieter** am Markt, die diese **nicht-monetären Werte** in der Bewertung ausdrücken können und den **Einfluss** dieser auf die **Ertragskennzahlen** des Unternehmens darstellen können.

Methode

- * Adaption herkömmlicher Bewertungsverfahren
- * umfassende Darstellung des Bewertungsobjekts
- * Schaffung einer exzellenten Basis für den Verkaufsprozess

Ein guter Start braucht
Begeisterung, ein gutes Ende
Disziplin.



Harald Rieder
+49 174 405 25 95
h.rieder@umentovalue.com



Roland Morizet
+49 151 467 327 94
r.morizet@umentovalue.com



Paul Petersen
+43 664 255 31 96
p.petersen@umentovalue.com

umento value[®] academy

<https://academy.umentovalue.com>

Passwort: **umento-geheim**



miso consulting gmbh

Schorner Straße 1a

82065 Baierbrunn

Telefon: +49 89 215 27 78-0

E-Mail: hallo@augmentovalue.com

augmentovalue.com