

Erfolgsfaktoren beim Unternehmensverkauf

1. Klarheit über die Ziele des Vorhabens

Bei der Definition der Ziele gilt es, eine umsetzbare Strategie für den Verkauf zu erarbeiten: Sollen 100% verkauft werden? Bleibt die Kontinuität in der operativen Führung gewährleistet? Gibt es zeitlich begrenzende Faktoren? Stimmt der Zeitpunkt für das Verkaufsvorhaben?

2. Entwicklung einer realistischen Preisvorstellung

Kaufpreise für Mittelstandsunternehmen schwanken ebenso wie für börsennotierte Unternehmen. Die Bewertung sollte zukunftsorientiert erfolgen. Allerdings entscheidet nicht die Bewertung, sondern das Angebot und die Nachfrage über den Kaufpreis. Ein höchstmöglicher Kaufpreis muss nicht immer die optimale Lösung darstellen. Eine optimale Lösung für den Verkäufer berücksichtigt auch Aspekte wie den Nettomittelzufluss, die Übernahme der Betriebsimmobilie, mögliche Arbeitsplatzgarantien, Investitionen oder eine Haftungsbegrenzung.

3. Professionelle Vorbereitung des Verkaufs

Häufig wird der Zeitaufwand für das Vorhaben unterschätzt. Im Markt für Unternehmenstransaktionen haben sich feste Regeln etabliert, die es einzuhalten gilt. Bevor man an den Markt geht, sind vielfältige Vorbereitungen zu treffen. Beispielhaft seien hier die Erstellung einer aussagekräftigen Unternehmensdarstellung und die Aufbereitung der Geschäftsplanung genannt. Insb. professionelle Investoren möchten eine plausible Planung vorfinden und Antworten auf entsprechende Fragen erhalten.

4. Verhandlung mit mehreren Kaufigeressenten

Teilweise wird im Mittelstand über Jahre mit einem Interessenten verhandelt, was oft zu keinem Ergebnis führt. Vielmehr sollte eine sorgfältige Analyse des Unternehmens und des Marktes zu einer Anzahl möglicher Käufer führen, die dann Schritt für Schritt aussortiert werden. Diese strukturierte Vorgehensweise führt auch auf der Käuferseite zu der Einschätzung „nicht der Einzige zu sein“.

5. Gezielte Steuerung des Informationsaustauschs – Due Diligence

Während nach einer ersten anonymen Kontaktaufnahme zum potentiellen Käufer dann i.d.R. der vertrauliche Austausch weiterer Informationen, wie beispielsweise der Unternehmensdarstellung erfolgt, ist die Due Diligence der Scheidepunkt einer Transaktion. In dieser Phase prüft der Käufer das Unternehmen auf Herz und Nieren. Hierzu muss ein Datenraum vorbereitet werden, in dem alle wesentlichen Dokumente offen gelegt werden. Je nach Sensibilität des Verkaufsprozesses sollte dies mehrstufig erfolgen. Die professionelle Vorbereitung des Datenraums verbessert die Verhandlungsposition bzgl. Gewährleistungen und Garantien des Verkäufers erheblich.

6. Konsequente Weiterverfolgung des Tagesgeschäftes

So wichtig ein gut vorbereiteter und organisierter Verkaufsprozess für den Erfolg der Transaktion ist, sollte der Unternehmer das Tagesgeschäft in diesem Zeitraum nicht vernachlässigen. Die Koordination durch einen Dritten hierbei entlastet das Management und gibt dem Unternehmer Zeit, sich auf das operative Geschäft zu konzentrieren.

7. Information und Einbindung des Managements zum richtigen Zeitpunkt

Der Verkauf eines Unternehmens ist immer auch der Schritt in eine ungewisse Zukunft, insb. für die Mitarbeiter. Es empfiehlt sich ein mehrstufiges Vorgehen. Zunächst sollte soweit erforderlich nur ein Kernteam in das Vorhaben eingebunden werden. In der abschließenden Transaktionsphase ist jedoch eine offene Kommunikationsstrategie meist von Vorteil.

8. Einbindung eines professionellen und erfahrenen M&A-Beraters

Während des gesamten Verkaufsprozesses, insb. aber auch während der abschließenden Verhandlungen kommt es häufig zu emotionalen Reaktionen, gerade dann wenn starke Unternehmerpersönlichkeiten aufeinandertreffen. Ein erfahrener Berater ist neben allen fachlichen Fragestellungen beim Unternehmensverkauf gerade in dieser Phase ein flexibel einsetzbares Verhandlungsinstrument, der emotional geführte Gespräche versachlichen und unangenehme Positionen vertreten kann.



Transfer Partners Unternehmensgruppe

Transfer Partners GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Transfer Partners
Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH

Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
Tel. +49 (0)211 50668-920
Fax +49 (0)211 50668-915
E-Mail info@tpug.de
www.transfer-partners.de

Ihre Ansprechpartner der Geschäftsführung:
Diplom-Kaufmann Andreas Jaeger
Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Diplom-Ingenieur Thomas Laible
Diplom-Kaufmann Axel Neurath