

Erfolgreiche Unternehmensnachfolge durch Unternehmensverkauf – Bieterprozess optimiert Unternehmenswert

Autor:

Alexander Härtel
Projektleiter macx.®

Die Unternehmensnachfolge ist eine der größten Herausforderungen für die Unternehmensführung und ein kritisches Ereignis im Lebenszyklus eines Unternehmens, da sie sich entscheidend auf das Beschäftigungswachstum und die zukünftige Unternehmensleistung auswirkt. Eine schlecht geplante oder falsch gemanagte Nachfolge kann die Existenz des Unternehmens gefährden. Eine erfolgreiche Nachfolgelösung zu finden, ist auch für den Unternehmer von enormer Bedeutung. Ein Scheitern kann sein Vermögen und seine Altersvorsorge erheblich minimieren, das Lebenswerk sowie die Harmonie innerhalb der Familie zerstören.



Laut dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) stehen in den kommenden Jahren viele mittelständische Unternehmen in Deutschland vor der Herausforderung, eine Nachfolgelösung finden zu müssen. Das IfM rechnet im Zeitraum zwischen 2018 und 2022 mit der Übergabe von 150.000 Unternehmen in Deutschland. Dies entspricht 30.000 Betriebsübergängen pro Jahr und betrifft 2,4 Mio. Beschäftigte. Aufgrund des demografischen Wandels hat sich diese Schätzung im Vergleich zum Fünfjahreszeitraum von 2014 bis 2018 noch einmal um 15.000 Unternehmen und 400.000 betroffene Beschäftigte erhöht.

Wägen aller Optionen sinnvoll

Grundsätzlich gilt: als Vorbereitung für den Nachfolgeprozess sollten auf Basis der Familienstrategie alle Optionen für eine Nachfolge diskutiert werden. Steht kein interner Nachfolger aus dem Familienumfeld zur Verfügung, kann die familienexterne Nachfolge mittels Unternehmensverkauf ein erfolgsversprechender Weg sein. Zwei Alternativen gilt es dabei zu wägen: zum einen die unternehmensinterne Nachfolge mittels eines MBO (anteiliger Verkauf an das Management), zum anderen die unternehmensexterne Nachfolge, also der Verkauf an einen Strategen, Finanzinvestor oder an einen MBI-Kandidaten.

Erfolgreicher Verkauf bei fairen Konditionen durch M&A-Berater

Fällt die Entscheidung zugunsten eines Unternehmensverkaufs aus, gibt es auch hier verschiedene Optionen. Das Einstellen des zu verkaufenden Unternehmens auf einer Unternehmensbörse generiert zwar nur limitierte Kosten, dafür aber auch nur eine sehr geringe Aussicht auf Erfolg. Eine etwas höhere Wahrscheinlichkeit, sein Unternehmen erfolgreich zu verkaufen bieten Unternehmensmakler. Einen erfolgreichen Verkauf bei fairen Kosten ermöglichen dagegen nur M&A-Berater.

Bieterverfahren optimiert Unternehmenswert

Wenn Gesellschafter einen zeitnahen Verkauf des Unternehmens mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit und guten Konditionen anstreben, empfiehlt sich das Bieterverfahren. Ein solches hat einen klaren Ablauf und optimiert die Bewertung und die weiteren Modalitäten für die Verkäufer. Durch eine breite nationale und internationale persönliche Ansprache – über das Telefon aber durchaus auch über die sozialen Medien – von potenziellen strategischen und Finanzinvestoren lässt sich eine vorteilhafte Wettbewerbssituation schaffen und in der Regel mehrere Angebote erzielen. Der Bieterprozess ermöglicht es den Verkäufern, sich auf die Bieter mit dem höchsten strategischen und persönlichen Fit zu konzentrieren. Auch die finanziellen Erwartungen der Verkäufer können durch dieses Verfahren deutlich übertroffen werden. Dennoch gilt es für den M&A-Berater Erwartungsmanagement zu betreiben. Denn ein Käufer zahlt einen Ertragswert und eventuell einen strategischen Wert, aber kein Aufgeld für die vergangenen Mühen des Unternehmers.

Bestimmung des Unternehmenswerts als Vorbereitung für Verkauf

Bereits bei der Vorbereitung für die Nachfolge oder den Verkauf eines Unternehmens ist die Bestimmung des Firmenwerts ein wichtiger Schritt. Dabei können Multiplikatorverfahren wie der Unternehmenswertrechner von macx.[®] helfen, anhand weniger Daten eine erste belastbare Schätzung zu ermitteln. Als Ergebnis der Eingaben erhält der Nutzer per E-Mail eine Schätzung für den Eigenkapitalwert seines Unternehmens: zum einen den berechneten Durchschnitts- bzw. Erwartungswert, zum anderen eine mögliche Bandbreite für den Unternehmenswert. Diese Bandbreite veranschaulicht, in welchem Umfang Risiken und Chancen eingepreist werden, die den Unternehmenswert beeinflussen können. Der Eigenkapitalwert setzt sich hierbei aus dem Unternehmenswert minus Finanzverbindlichkeiten plus Kassenbeständen und Äquivalente zusammen.

Mehr Informationen zum kostenfreien Unternehmenswertrechner von macx.[®]:

www.macx-transaction.com/uwr