

Artikel DUB Erfolgsfaktoren für Unternehmensverkauf

Autor: Mark Walther, Geschäftsführender Gesellschafter der Walther Transaction GmbH und macx.

Wie lassen sich Unternehmensverkaufsprozesse positiv beeinflussen?

„Der Übergang in die nächste Generation bzw. der Verkauf des Unternehmens ist mit die schwerste Entscheidung im Unternehmerleben.“ Laut aktuellem DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge müssen sich deutschlandweit 150.000 Firmenchefs bis 2022 dieser Entscheidung über ihre Nachfolge stellen – Tendenz steigend.



Dennoch verschieben viele Seniorchefs wichtige Entscheidungen bezüglich der Betriebsübergabe und damit häufig zur Neuausrichtung des Unternehmens. Nicht die strukturierte Nachfolge, sondern die reine Sicherung der Existenz steht im Vordergrund. Aktuell verschärft die Corona-Krise die Unternehmensnachfolge zusätzlich – die Angst ist da, dass die Pandemie den Wert der Unternehmen drückt.

Aber das muss nicht so sein! Denn unabhängig von Corona gilt: Der Nachfolgeprozess sollte gedanklich lange vorbereitet werden, damit möglichst viele Lösungsoptionen generiert und diese mit Vertrauten diskutiert werden können. Steht kein passender interner Nachfolger zur Verfügung, ist der Unternehmensverkauf in vielen Fällen eine gute Lösung. Nach einer internen wissenschaftlichen Ausarbeitung beeinflussen folgende Faktoren das Ergebnis eines Verkaufsprozesses:

1. Wichtig ist die **klare Verkaufsbereitschaft des bzw. der Gesellschafter**: Die Nachfolge ist in der Regel eine große emotionale Herausforderung, insbesondere bei Eigentümern von Familienunternehmen. Eine gut überlegte Entscheidung für den Verkauf sowie eine möglichst rationale Herangehensweise an den Prozess erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit deutlich.
2. Zur **Attraktivität des Unternehmens** zählen Faktoren wie das finanzielle Ergebnis, die Marktposition des Unternehmens, die Entwicklung der vergangenen Jahre sowie zukünftige Chancen. Für viele Investoren sind auch ein starkes Management-Team bzw. eine funktionierende zweite Führungsebene ein wichtiger Faktor.
3. Die **Attraktivität der Branche** – dazu zählen Faktoren wie Marktgröße und erwartetes Marktwachstum – kann vom Verkäufer nicht beeinflusst werden. Das gleiche trifft für käuferseitige Faktoren wie die Unternehmensstrategie und Timing der Ansprache zu. Dennoch können diese Faktoren das Ergebnis des Verkaufsprozesses beeinflussen und sollten dementsprechend bei der Entwicklung der Strategie für den Verkaufsprozess berücksichtigt werden.
4. Die **Unterstützung durch eine externe Beratung** sorgt für einen strukturierten und professionell geführten Verkaufsprozess. Dadurch erhöht sich die Erfolgswahrscheinlichkeit deutlich. Wichtige Schritte sind die Entwicklung der Verkaufsstrategie, eine professionelle Aufbereitung aller notwendigen Unterlagen, eine persönliche und breite Ansprache möglichst vieler Kaufinteressenten sowie die Steuerung der Abschlussphase mit intensiven Verhandlungen. Rechtsanwälte und Steuerberater bieten Unterstützung bei rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen.
5. Je höher der **Fokus auf den Verkaufsprozess** seitens des Verkäufers ist, desto besser! Die Beauftragung eines M&A-Beraters kann den Zeitaufwand für den Verkäufer deutlich reduzieren. Darüber hinaus ist es wichtig, Ablenkungen während des Prozesses zu vermeiden. Ein Beispiel hierfür wäre Unruhe bei der Belegschaft durch Bekanntwerden der Verkaufsabsicht.
6. Eine **gute Vorbereitung** ist essenziell für einen erfolgreichen Verkaufsprozess. Dazu gehören neben der professionellen Aufbereitung aller notwendigen Unterlagen auch die emotionale Vorbereitung des Verkäufers auf den Prozess an sich und die Vorbereitung einzelner Verhandlungen.
7. Ein wesentlicher Faktor für einen erfolgreichen Verkaufsprozess ist die Ansprache einer möglichst **großen Anzahl an Kaufinteressenten**. Diese bieten dem Verkäufer Alternativen für gescheiterte Verhandlungen, die Möglichkeit verschiedene Angebote zu vergleichen, sowie eine verbesserte Verhandlungsposition durch die Wettbewerbssituation zwischen den Bietern.

8. Die **Beziehung und Zusammenarbeit aller Beteiligten** kann, wenn sie nicht funktioniert, ein Deal-Breaker sein. Daher ist es wichtig, von Anfang an eine gute Beziehung aufzubauen und den Prozess und die Gespräche transparent und lösungsorientiert zu führen. Der direkte Kontakt zum Käufer seitens der M&A-Beratung oder des Verkäufers ist von Vorteil.
9. Die **Anforderungen des Verkäufers** betreffen u. a. Kaufpreiserwartung und die Bereitschaft für eine zukünftige Zusammenarbeit. Generell gilt: Je akzeptabler die Anforderungen des Verkäufers, desto mehr Investoren kommen potenziell in Frage und desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit. Für eine erste unverbindliche Kaufpreisermittlung eignet sich der Unternehmenswertrechner von Walther Transaction und macx. Anhand weniger Daten ermittelt dieser schnell und kostenfrei eine belastbare Schätzung des Unternehmenswerts.

www.walther-transaction.com/unternehmenswertrechner
www.macx-transaction.com/unternehmenswertrechner
10. Zu guter Letzt ist Voraussetzung für den Abschluss eines Verkaufsprozess die **materielle Einigung** mit allen Verhandlungspartnern. Das kann neben der Einigung mit dem Käufer über Kaufpreis und weitere Modalitäten auch die mit Geschäftspartnern, Banken, Kunden oder anderen Stakeholdern betreffen.

Eine Garantie auf Erfolg gibt es nicht, wohl aber viele Chancen, das Ergebnis des Verkaufsprozess positiv zu beeinflussen! Das Whitepaper zum Download finden Sie hier:

[Erfolgsfaktoren für den Unternehmensverkaufsprozess \(walther-transaction.com\)](http://www.walther-transaction.com/erfolgsfaktoren-fur-den-unternehmensverkaufsprozess)