

Der Unternehmensverkauf



Zur Situation

Laut einer vom Verband Deutscher Bürgschaftsbanken, Creditreform Rating und der FOM Hochschule für Ökonomie & Management erstellten Untersuchung zum Nachfolgegeschehen in Deutschland („Nachfolgeminitor“) sind mehr als ein Viertel der aktuell tätigen Unternehmer bereits 60 Jahre und älter. Allein bis Ende 2023 stehen gut 500.000 Unternehmen vor einem altersbedingten Eigentümerwechsel.

Leider werden die Chancen für einen gelingenden Stabwechsel schon aus Gründen der Demografie zukünftig nicht besser, denn die auf die „Babyboomer“ folgende Generation ist deutlich kleiner als ihr Vorgänger. Somit gibt es vergleichsweise weniger potenzielle Kandidaten für eine Unternehmensübernahme.

Trotz dieses anspruchsvollen Umfeldes ist es uns in der letzten Jahren immer wieder gelungen, Unternehmen erfolgreich zu verkaufen.

Unsere Vorgehensweise

Oft arbeiten wir beim Unternehmensverkauf mit dem Steuerberaterbüro unseres Kunden zusammen, das uns die erforderlichen Jahresabschlüsse und Informationen zum Unternehmen zur Verfügung stellt.



Dabei gehen wir in folgenden 4 Schritten vor:

1. Wir stellen alle notwendigen Informationen zusammen
2. Wir fertigen ein Expose inkl. einer konkreten Unternehmensbewertung mit 3 Jahres Ertragsvorschau an
3. Wir sprechen mit potenziellen Interessenten nach Abstimmung mit unserem Kunden nach einer „Zielkundenliste/Breitem Käufernetzwerk“ (häufig zunächst ohne Nennung unseres Kunden)
4. Wir begleiten die Verkaufsgespräche und konkreten Preisverhandlungen bis zum Abschluss

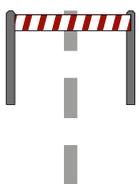
Hürden beim Unternehmensverkauf

Ein Unternehmensverkauf stellt einen komplexen Vorgang dar. Es existieren auch verschiedene Hürden, die im Zweifel dazu führen, dass ein Verkauf nicht zustande kommt. In der Regel scheitert der Verkaufsprozess nicht aus einem einzigen Grund, sondern an einer Kombination von verschiedenen Gründen:



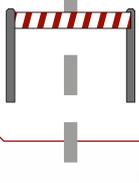
Der falsche Zeitpunkt

Der falsche Zeitpunkt bei einem Unternehmensverkauf hat einen negativen Einfluss auf den gesamten Verkaufsprozess. Ein über Zeitdruck aufgebauter Mangel an detaillierter Vorbereitung wirkt sich häufig negativ auf den Verkaufspreis aus.



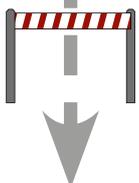
Kundenabhängigkeit

Sollte das Unternehmen von einigen wenigen Kunden abhängig sein, ist es ratsam, dass der Kundenkontakt nicht ausschließlich über den Eigentümer läuft. Auf diese Weise verringern sich die Gefahren, dass auf Käuferseite Unsicherheiten durch die wechselnde Personalsituation entstehen oder dass durch den Wegfall eines großen Kunden direkt die gesamte wirtschaftliche Lage des Unternehmens in ein Ungleichgewicht kippt.



Geänderte Marktsituation

Eine allgemein angespannte Marktsituation entsteht dann, wenn mehrere Unternehmen derselben Sparte gleichzeitig einen Verkauf anstreben und so die Auswahl für potenzielle Käufer größer ist.



Unrealistische Preisvorstellungen

Häufig bleiben Inhaber bei der Einschätzung des Werts ihres Unternehmens nicht realistisch, sondern kommen zu einer Überbewertung. Selbstverständlich ist auch „das Schönen“ von wirtschaftlichen Kennzahlen für den Verkaufsprozess nicht hilfreich. Im Gegenteil: Es bricht ein potenzieller Käufer die Verhandlungen eher ab, wenn er bei der „Validierung“ der vorgelegten Zahlen auf bedeutende Abweichungen stößt.

Seiffert Consulting Gruppe



Seiffert Consulting

Postfach 10 32 48
60102 Frankfurt am Main
firmenverkauf@seiffert-consulting.de
seiffert-consulting.de

Off the main streets

Bramscher Straße 12
49088 Osnabrück
mail@off-the-main-streets.de
offthemainstreets.de

Dem Media

Drumul de Centura 16
Galati 800248
produktion@seiffert-consulting.de
www.demmedia.ro