



Juni

a-b-c *consult*®

2010

Das eigene Unternehmen zu verkaufen ist eine wichtige Entscheidung! Sie haben Zeit, Geld und Energie in Aufbau, Entwicklung und Führung Ihres Unternehmens investiert. In den meisten Fällen stellt es sogar Ihr Lebenswerk dar. Vielleicht haben Sie bereits entschieden, dass der jetzige Zeitpunkt der richtige für den Verkauf ist und Sie fragen sich: Wie gehe ich vor? Was mache ich? Welche Fehler gilt es zu vermeiden? Die Zusammenarbeit mit einem M&A Berater kann hierbei den großen Unterschied zwischen dem „Abstoßen“ eines Unternehmens und dem „Verkauf zum bestmöglichen Preis“ ausmachen! Dr. Wolfgang Allehoff und Andreas Krämer bieten professionelle Hilfestellung bei der Firmenübergabe an einen Nachfolger an. Nachfolgend behandeln wir einige der häufigsten Fragen, die in diesem Zusammenhang gestellt werden. Für weitere Fragen stehen sie beim Vortrag am 15. Juli in Heilbronn zur Verfügung.

Unternehmen verkaufen

Frage: Untersuchungen zur Wirtschaftsförderung haben gezeigt, dass der Raum Heilbronn zu den zukünftigen Wachstumsregionen gehört. Dieses Wachstum wird hauptsächlich durch den Mittelstand getragen. Nun finden bundesweit 1/3 der mittelständischen Unternehmen keinen qualifizierten Nachfolger. Ist das in der Zukunftsregion Heilbronn-Franken besser?

A. Krämer: Die grundsätzlichen statistischen Voraussetzungen im Raum Heilbronn auch so. Wenn wir den Großteil der mittelständischen Firmen betrachten, also diejenigen, die einen Umsatz von ca 500 T€ bis 2,5 Mio € im Jahr tätigen, stellen wir fest, dass nur 55% eine familieninterne Nachfolgeregelung finden. Weitere 20% werden durch

Management buy out (MBO) oder Management buy in (MBI) an Nachfolger übergeben und 25 % finden keine Nachfolger und müssen liquidiert oder verkauft werden. Immerhin ein Viertel. Besonders im letzten Fall versuchen wir durch qualifizierte Beratung auf der individuellen Ebene Fehler zu vermeiden und den Erhalt der Firma sicher zu stellen.

Frage: Was ist denn der größte Fehler, der auf jeden Fall vermieden werden muss?

Dr. W. Allehoff: Der größte Fehler ist, die anstehende Entscheidung auf die lange Bank zu schieben und dann hektisch und überstürzt das erst beste Lösungsangebot umzusetzen. Diejenigen, die sich Zeit nehmen und

mit qualifizierter Fachkompetenz im Rücken die verschiedenen Optionen durchspielen sind auf der Gewinnerseite.



Andreas Krämer

Hoher Erlös?

Frage: Bei der Firmenübergabe ist das Ziel des Übergabers doch meistens, einen hohen Erlös zu erzielen – wie helfen Sie Ihren Klienten, das zu erreichen?

Dr. W. Allehoff: Der Erlös ist nur ein Aspekt unter mehreren. Die meisten Übergabesuchen eine nachhaltige Lösung, denn oft handelt es sich ja um das

Lebenswerk unternehmerischer Persönlichkeiten. Der zu erzielende Erlös steht da oft erst an zweiter Stelle. Prinzipiell kann man aber sagen, dass der Wert am höchsten ist, wenn das Unternehmen in die strategischen Überlegungen eines Erwerbers passt. Wir erarbeiten mit unseren Klienten verschiedene Optionen.

A. Krämer: Wichtig ist, zu wissen: auf den individuellen Fall zugeschnitten gibt es keine Lehrbuch-Musterlösung. Jede Option hat Vor- und Nachteile. Diese arbeiten wir mit dem Klienten heraus und helfen ihm, eine Entscheidung zu treffen, die ihn nachhaltig zufrieden stellt.



Der Kauf einer Firma oder die Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen kann für Firmengründer mit „Unternehmer-Gen“ eine echte Alternative zur Neugründung sein.



Ganz wichtig ist, dass Sie zwischen Wert und Preis unterscheiden

Kaufen oder Neugründen?

Frage: Was empfehlen Sie den Firmenübergebern, um die Innovationskraft des Unternehmens zu erhalten?

Dr. W. Allehoff: Ganz wichtig für eine nachhaltige Firmenübergabe sind aus unserer Sicht drei Punkte: zum einen muss sich der Übergeber klar sein oder werden, welche Motive ihn selber treiben - sind es mehr finanzielle oder andere Motive; zum zweiten muss er wissen, welche Interessenslage der Käufer hat – denkt er über den Tag hinaus und kann er das Vorhaben auch finanziell stemmen; und

zum dritten haben wir die operative Abwicklung – nämlich die stufenweise Übergabe zu Lebzeiten des Übergebers mit der Möglichkeit den Nachfolger in die laufenden Prozesse mit einzubinden. Aber in einem engen Zeitrahmen.

Frage: Sehen Sie im Unternehmenskauf eine Alternative zur Neugründung?

Dr. W. Allehoff: Der Kauf einer Firma oder die Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen kann für Firmengründer mit

„Unternehmer-Gen“ eine echte Alternative zur Neugründung sein. Denn die Vorteile liegen auf der Hand: das Geschäftsmodell ist in den meisten Fällen etabliert und getestet und das Risiko ist im Vergleich zur Neugründung geringer.

Wie lange dauert der Verkaufsprozess

Frage: Sie haben gesagt, das Beste wäre, sich Zeit zu nehmen für diesen doch nicht einfachen Prozess der Firmenübergabe. Wie viel Zeit muss man denn veranschlagen? Und was wäre die richtige Vorgehensweise?

A. Krämer: Üblicherweise dauert es im Durchschnitt zwischen sechs und 12 Monaten, um ein Unternehmen zu verkaufen. Sie sollten aber bedenken, dass dies lediglich der Durchschnitt

ist. Bei einigen Firmen dauert es etwas länger. Dies hängt auch davon ab, wie schnell wir alle für den Verkauf benötigten Unterlagen vorliegen haben. Genauso wichtig ist es, dass das Unternehmen von Beginn an richtig bewertet ist. Es hat sich gezeigt, dass die Höhe der Anzahlung der Schlüsselfaktor für einen schnellen Verkauf ist. Je kleiner die Abschlagszahlung ist, durch-

schnittlich 40% des gewünschten Verkaufspreises oder weniger, desto kürzer ist die Zeit bis zu einem erfolgreichen Verkauf. Die Bereitschaft eines Verkäufers, eine Abschlagszahlung in einer sinnvollen Höhe zu akzeptieren, zeigt einem potentiellen Käufer, dass dieser von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit seines Unternehmens überzeugt ist.

Unternehmenswert

Frage: Wie stellen Sie den Wert eines Unternehmens fest?

A. Krämer: An sich gibt es ca 100 verschiedene Bewertungsverfahren, die je nach Branche und rechtlicher Struktur des Unternehmens variieren. Das einzig richtige gibt es nicht, es gibt aber sehr wohl komplett unge-

eignete für den Mittelstand. Als für den Mittelstand geeignet sehen wir vor allem solche, die vom Institut Deutscher Wirtschaftsprüfer als Ertragswertverfahren klassifiziert werden. Aber selbst hier gilt: jeder Fall muss individuell bewertet werden.

Dr Allehoff: Die Frage, die fast jeder Verkäufer zuerst stellt, lautet: "Was ist mein Unternehmen wert?" Offen gesagt, würden auch wir uns diese Frage als erste stellen, wenn wir unser Unternehmen verkaufen wollten. Doch wichtig ist, dass es einen Unterschied gibt zwi-

schen dem reinen Firmenwert und dem Wert, den der Markt bereit ist zu zahlen. Das ist der Preis. Wenn Geld der einzige Verkaufsgrund ist, kommt es mit großer Wahrscheinlichkeit nicht zur Unternehmensübergabe an einen Nachfolger.



Dr Wolfgang Allehoff

Der ideale Käufer

Frage: Was zeichnet Ihrer Ansicht nach einen guten Käufer oder Nachfolger aus?

A. Krämer: Besonders wichtig aus unserer Erfahrung sind zwei Aspekte, von denen keiner fehlen darf: zum einen braucht er das „Unternehmer-Gen“ und zum anderen muss seine finanzielle Ausstattung passen.

Frage: Kommen wir wieder zurück zum Verkäufer: Was muss der mitbringen?

Dr. Allehoff: Hauptsächlich drei Aspekte: Optik – Organisation – Plan.

Unter Optik verstehen wir den alten Tipp: „schmücke das Unternehmen“. Hier lässt sich mit wenig Aufwand eine große Wirkung,

d. h. Wertsteigerung, erzielen.

Unter Organisation verstehen wir die komplette Listung sämtlicher werthaltiger Unternehmensressourcen. Das können Maschinen, Gebäude und Anlagen sein, aber auch etablierte Prozessabläufe, Datenbanken und Knowhow.

Besonders hilfreich ist ein guter Plan. Ein guter Firmenverkäufer sollte dafür sorgen, dass es keine Überraschungen beim Firmenverkauf geben kann, und zwar lange, bevor er sein Unternehmen auf den Markt bringt!

Planung ist das A&O

A. Krämer: Besonders hilfreich ist ein guter Plan. Ein guter Firmenverkäufer sollte dafür sorgen, dass es keine Überraschungen beim Firmenverkauf geben kann, und zwar lange, bevor er sein Unternehmen auf den Markt bringt! Deshalb sollte

er jede Facette des Unternehmens überprüfen und eventuelle Probleme, die während des Verkaufs auftreten könnten, beseitigen. Niemand liebt Überraschungen, am allerwenigsten ein potentieller Käufer. Ob es sich nun um juristische,

Buchhaltungs-, Umwelt- oder sonstige Probleme handelt. Diese sollten schon vor der Verkaufsphase gelöst sein.



a-b-consult®

Kirchheimer Straße 60
D-70619 Stuttgart

Telefon: 0711- 459 83 80
Fax: 0711- 459 89 99 0
E-Mail: mail@a-b-consult.de

Kompetent. Umsetzungsstark.

a-b-c *onsult*®

Frage: Worin sehen Sie den besonderen Nutzen eines M&A-Beraters?

Dr. Allehoff: Angenommen, Sie wollen Ihre Firma verkaufen, dann sind wir als M&A Berater die Experten, die Sie beim Verkauf erfolgreich unterstützen. Als Ihr M&A Berater können wir Ihnen zeigen, wie Sie den Verkauf so strukturieren, dass er für alle Sinn macht – für Sie und für den Käufer. Wir können für Sie den passenden Käufer selektieren, gemeinsam mit Ihnen und dem Käufer in die Verhandlungen gehen und jeden Schritt zum erfolgreichen Verkauf koordinieren. Darüber hinaus werden wir den Käufer in allen Belangen des Kaufprozesses unterstützen. Jedoch ist der M&A Berater kein Zauberer, der eine überbewertete Firma verkaufen kann. Die meisten Firmen sind verkäuflich, wenn der Preis realistisch und der Verkauf gut strukturiert ist. Unser Ziel ist, dass Sie den besten am Markt erzielbaren Preis bekommen und die Firma nachhaltig in professionelle Hände kommt.

www.a-b-consult.de

Ablaufschritte des Unternehmensverkaufs

Frage: Wie läuft ein Unternehmensverkauf ab?

Dr. Allehoff: Der M&A Berater wird einen individuellen Marketingplan für das zu verkaufende Unternehmen erstellen und diesen stufenweise umsetzen. Die daraus generierten Käufer wird er in einem persönlichen Interview auf deren Qualifikation prüfen und das Unternehmen nur denjenigen Käufern vorstellen, die seiner Meinung nach das Potential haben, die Firma zu übernehmen. Mit

diesen wird er eine diskrete Firmenbesichtigung durchführen, die nach einem bestimmten Muster ablaufen.

Frage: Kann sich der Verkäufer, nachdem er Sie beauftragt hat, zurücklehnen und abwarten?

A. Krämer: Ein seriöser M&A-Berater wird alle vereinbarten Fristen nur dann einhalten können, wenn der Verkäufer die geforderten Informationen zeitgerecht zur Verfügung stellt, d. h. je enger die Zusammenarbeit desto

besser das Ergebnis. Die Fristeneinhaltung ist wesentlich bei einem Unternehmensverkauf, denn bei Verzögerungen in der Abschlussphase kommen oftmals beim Käufer erneute Zweifel auf. Durch eine enge Abstimmung können diese schnell ausgeräumt werden.