

## WIRTSCHAFTSSTIMME

# Nachfolge durch Unternehmensverkauf optimal lösen

*Ein strukturierter Verkaufsprozess erhöht die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge und führt zu deutlich besseren Veräußerungserlösen*

In den nächsten zehn Jahren steht bei mehr als 150.000 mittelständischen Unternehmen die Unternehmensnachfolge an. Dabei bleiben nur 10% aller Unternehmen über mehrere Generationen in Familienhand. Unternehmer müssen daher zur Sicherung der Unternehmensnachfolge zunehmend auf den Unternehmensverkauf zurückgreifen.

### *An wen verkaufen?*

Damit stellt sich die Frage, wer der richtige Käufer für das eigene Lebenswerk ist. Interne Manager kennen das Unternehmen gut, verfügen aber wie externe Manager i.d.R. nicht über die notwendige Finanzkraft, größere mittelständische Unternehmen zu erwerben. Finanzinvestoren können in diesem Fall eine interessante Alternative zu einem Unternehmensverkauf an ein größeres, ggf. internationales Unternehmen aus der Branche sein. Wer dabei die beste Lösung für die eigene Unternehmensnachfolge bietet, kann nur in intensiven Gesprächen ermittelt werden. Wichtige Entscheidungskriterien sind dabei u.a. der Kaufpreis und der Unternehmensfortbestand. Der Unternehmens-

verkauf ist die wirtschaftlich bedeutendste Entscheidung des gesamten Unternehmerlebens, die nicht emotionsfrei stattfindet. Der Verkauf sollte daher unbedingt durch eine umfassende, kompetente und neutrale Beratung begleitet werden. Die Deutsche Mittelstandsfinanz hat sich auf die Beratung beim Verkauf mittelständischer Unternehmen spezialisiert und hierfür einen individuell anpassbaren ganzheitlichen Beratungsansatz entwickelt.

### *Fallstricke beim Unternehmensverkauf vermeiden*

Beim Unternehmensverkauf warten zahlreiche Fallstricke, die durch den strukturierten Verkaufsprozess der Deutsche Mittelstandsfinanz vermieden werden. Dazu gehören u.a. eigennützige „Ratschläge“ aus dem bestehenden Netzwerk des Unternehmers. Nur der strukturierte Verkaufsprozess verschafft dem Unternehmer einen Gesamtüberblick über mögliche Käufer und damit eine Auswahlmöglichkeit. Nur so kann der Verkäufer sicher sein, das für ihn optimale Ergebnis zu realisieren. Durch diese Auswahlmöglichkeit



Dr. Patrick Schmidl und Michael Dirkes  
geschäftsführende Gesellschafter der  
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

erhöht sich auch die Sicherheit, sein Unternehmen tatsächlich zu verkaufen.

Verkaufsgespräche mit nur einem möglichen Erwerber können hingegen in einer Sackgasse enden. Mehrere nacheinander geführte Einzelverhandlungen gefährden bei ihrem Bekanntwerden zudem den Marktwert des Unternehmens. Besondere Fallstricke lauern, wenn das Kaufen von Unternehmen, wie bei Finanzinvestoren, zum Tagesgeschäft des Käufers gehört. Dem Unternehmer, der sein Lebenswerk nur einmal veräußert, sind die Fallstricke unbekannt, die der Erwerber spannt. Ein erfahrener Berater gleicht diesen strategischen Nachteil aus.

### *Richtige Beratung kann den Kaufpreis verdoppeln*

Nicht zu vernachlässigen ist auch die Tatsache, dass Kaufpreisangebote in einem strukturierten Verkaufsprozess aufgrund der Wettbewerbssituation um bis zu 100% voneinander abweichen können. Ohne einen solchen Verkaufsprozess wird der Unternehmer nie erfahren, was sein Unternehmen tatsächlich wert ist.