

Unternehmensnachfolge durch Unternehmensverkauf

Experten schätzen, dass in den nächsten fünf Jahren ca. 22.000 Unternehmen pro Jahr eine Unternehmensnachfolge anstreben

Die Nachfolgeregelung innerhalb der Familie ist dabei besonders begehrt, Tatsache ist jedoch auch, dass die Unternehmensnachfolge häufig nicht familienintern geregelt werden kann. Zum Erhalt von Vermögenswerten und Arbeitsplätzen bleibt dem Unternehmer dann nur der Weg, sein Unternehmen zu veräußern.

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird der Unternehmensverkauf dabei zu einer immer größeren Herausforderung für den Mittelstand in Deutschland. Einer zunehmenden Anzahl verkaufswilliger Seniorunternehmer steht nämlich eine sinkende Zahl potenzieller Existenzgründer gegenüber. Insbesondere die grün-

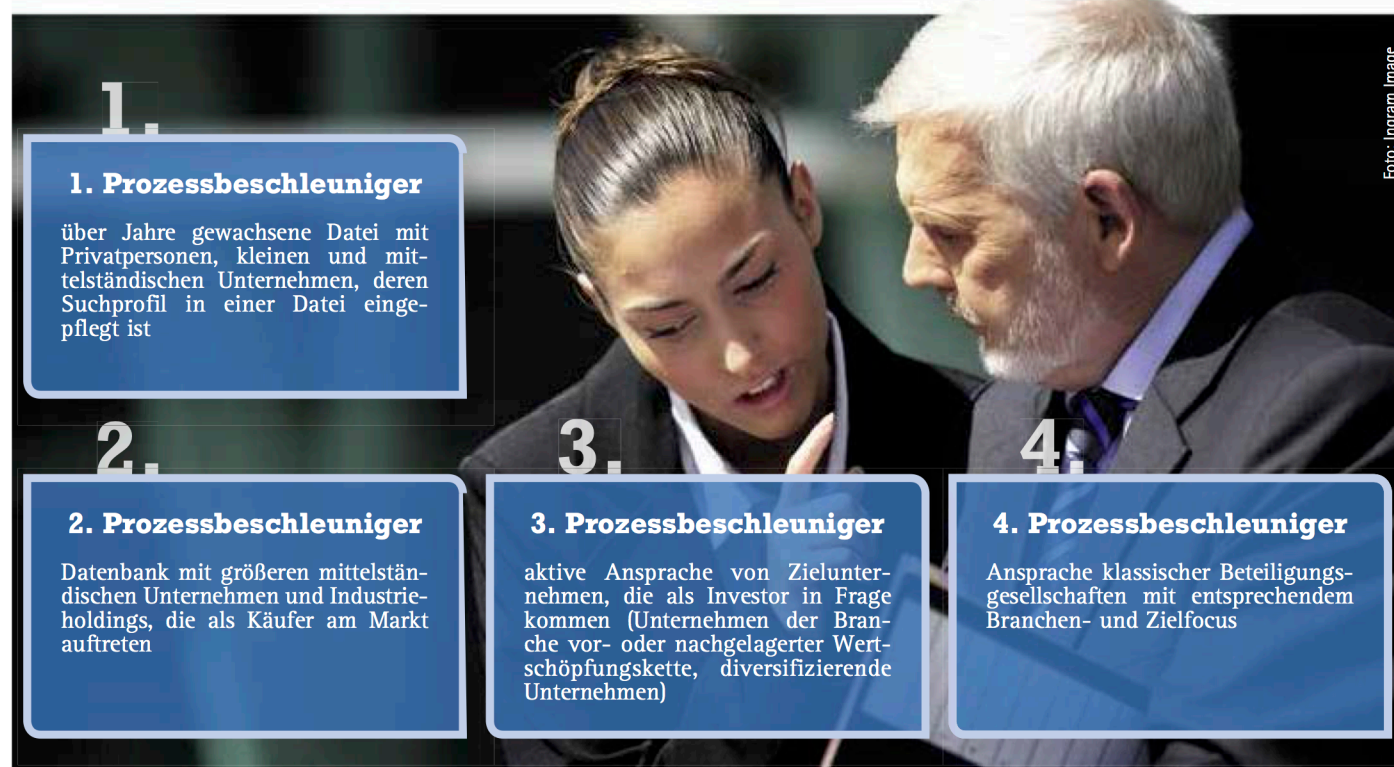
dungsintensiven Jahrgänge zwischen 25 und 44 Jahren schrumpfen deutlich.

Hat sich ein Unternehmer entschlossen, sein Unternehmen zu verkaufen, muss er sich von Anfang an im Klaren darüber sein, dass er im Rahmen des Verkaufsprozesses die Dienste eines Steuerberaters und/oder Rechtsanwaltes in Anspruch nehmen sollte. Die steuerrechtlichen und rechtlichen Fallstricke bei einem Unternehmensverkauf sind so zahlreich und maßgeblich, dass mangelnde Sorgfalt bei der Berücksichtigung dieser Aspekte, selbst Jahre nach Vollzug des Verkaufs, noch Ärger bereiten können.

Steuerberater und Rechtsanwalt können jedoch erst dann gestalterisch wir-

ken, wenn ein Käufer für das zum Verkauf stehende Unternehmen gefunden ist. Dabei kann die Suche nach einem Käufer oft länger als ein Jahr manchmal sogar Jahre dauern. 25 Prozent der verkaufswilligen Unternehmer finden sogar nach fünf Jahren Suche noch keinen Käufer für ihr Unternehmen.

Diesen Suchprozess zeitlich deutlich zu verkürzen, ist die zentrale Aufgabe eines Unternehmensmaklers bzw. eines M&A Beraters. Qualifizierte Unternehmensmakler und M&A Berater nutzen dabei folgende sechs Verfahrens- bzw. Prozessbeschleuniger (Kanäle der Investorenansprache).



1. Prozessbeschleuniger
über Jahre gewachsene Datei mit Privatpersonen, kleinen und mittelständischen Unternehmen, deren Suchprofil in einer Datei eingepflegt ist

2. Prozessbeschleuniger
Datenbank mit größeren mittelständischen Unternehmen und Industrieholdings, die als Käufer am Markt auftreten

3. Prozessbeschleuniger
aktive Ansprache von Zielunternehmen, die als Investor in Frage kommen (Unternehmen der Branche vor- oder nachgelagerter Wertschöpfungskette, diversifizierende Unternehmen)

4. Prozessbeschleuniger
Ansprache klassischer Beteiligungsgesellschaften mit entsprechendem Branchen- und Zielfokus

Foto: Ingram Image

Fazit:

Ihr Lebenswerk veräußern Unternehmer nur einmal, deshalb ist es hilfreich im Vorfeld zu wissen, welche Aspekte beim Unternehmensverkauf zu beachten sind.

Die Einbindung eines M&A Beraters kann den Verkaufsprozess deutlich beschleunigen und hilft Risiken zu minimieren.

Durch konsequente Nutzung dieser Möglichkeiten der aktiven Investorenansprache, wird der Prozess der Käuferfindung – im Vergleich zur konventionellen, eher passiven Suche – häufig um mehr als den Faktor 5 beschleunigt.

Wer also sein Unternehmen perspektivisch innerhalb eines Jahres veräußern möchte, ist gut beraten, einen Unternehmensmakler oder M&A Berater mit dem Unternehmensverkauf zu beauftragen. Zu diesen Dienstleistungen zählen u.a. auch die Ermittlung eines angemessenen Kaufpreises, die Moderation des Verkaufsprozesses bis hin zum vertraglichen und faktischen Vollzug der Unternehmensübergabe sowie die Unterstützung des Verkäufers bei den Gesprächen und Verhandlungen mit potenziellen Käufern.

Autor dieses Beitrags ist Reimund Koziollek, U.M.P., Unternehmer- und Management-Partner GmbH, www.ump-gmbh.net

5.**5. Prozessbeschleuniger**

Kooperation mit anderen national und international tätigen M&AGesellschaften (Austausch der Profile)

6.**6. Prozessbeschleuniger**

aktive Nutzung von regionalen, nationalen und internationalen Datenbanken