



KnowHow-Thema: UnternehmensVerkauf

UnternehmensVerkauf sicher realisieren

Ein Lebenswerk, sichere Arbeitsplätze, Ihr guter Name! Das alles will bewahrt werden. Nachfolger aus Unternehmerfamilien werden immer rarer. In weniger als 60% der deutschen Familienunternehmen ist das noch der Fall.

Die Ursachen sind vielschichtig: Die Inhaber verpassen den richtigen Zeitpunkt, den Nachfolger auszuwählen und vorzubereiten. Sie sind mit der Gesamtsituation überfordert, denken zu spät an die richtigen Schritte, fürchten den Familienkonflikt.

Die Folgen sind, dass es zu Kurzschlussreaktionen kommt. Zeitdruck, schlechte Verhandlungsstrategien und unrealistische Preisvorstellungen ruinieren einen erfolgreichen Unternehmensverkauf. Ein solides Unternehmen, das sich im Markt etabliert hat, verschwindet dadurch – wird einfach zugesperrt! Das muss nicht sein. Wenn Sie gezielt vorgehen, passiert Ihnen das nicht.

Als erstes bereiten Sie den **Verkaufsprozess** vor. Stellen Sie sich die Frage: Was sind die Werte in meinem Unternehmen? Zuerst einmal Marke, Firmenname, Logo, allerdings abhängig davon, wie das Unternehmen am Markt bekannt und etabliert ist. Weitere Wertepolster: Die Mitarbeiter, wenn sie kompetent, qualifiziert und motiviert sind. Der Kundenstamm, wenn er regelmäßige Umsätze sichert. Ihr Wertschöpfungsprozess, wenn die Leistung im Unternehmen effizient erbracht wird. Und natürlich die Geschäftsführung, wenn der



Unternehmer konsequent nach Zielen und Zahlen führt!

Diese Erfolgsbausteine gilt es im Rahmen des Nachfolgeprozesses zu durchleuchten und zukunftsorientiert zu verändern bzw. zu gestalten.

Ermitteln Sie den realistischen Unternehmenswert – hier zählt der technologische Stand Ihrer Produkte/ Leistungen, das Knowhow Ihrer Mitarbeiter, ein stabiler Kundenstamm, Ihre Marktposition, die Rendite.... Es empfiehlt sich, einen Fachmann hinzuzuziehen. Er zeigt Ihnen auf, wie sich der Ertragswert Ihres Unternehmens

zusammensetzt und welche Informationen und Unterlagen ein Käufer benötigt.

Der nächste Schritt ist dann, ein emotionales Verkaufsexposé zu erarbeiten. Dieses muss Interessenten motivieren, Perspektiven aufzeigen, aber auch detaillierte Daten und Bilanzzahlen enthalten. Eine Vertraulichkeitserklärung sollte vorher unterschrieben werden, damit alle Informationen auch vertraulich behandelt werden. Wichtig ist, die potenziellen Käufer zu identifizieren und nach möglichen Synergien auszuwählen.

Eine gute Verhandlungsführung, exakt aufbereitete Unternehmenszahlen und eine akzeptable Vertragsgrundlage sichern Ihren Erfolg. Überlassen Sie es nicht dem Zufall, planen Sie frühzeitig und bereiten Sie alles in Ruhe und exakt vor. Rechnen Sie mit ca. 6 Monaten bis zum endgültigen Verkauf.

Versuchen Sie, diesen Prozess und die Verhandlungen geheim zu halten, weihen Sie nur die wichtigsten Mitarbeiter ein. Bedenken Sie im Vorfeld auch die steuerlichen Konsequenzen.

Brauchen Sie Unterstützung bei der Vorbereitung und Begleitung Ihres Unternehmensverkaufs? – Wir sind gerne für Sie da – vereinbaren Sie ein unverbindliches UnternehmerGespräch!