

# Professionelle Hilfe bei Unternehmensverkäufen



Matthias Ehnert Geschäftsführer  
der intelligentis GmbH

**Allein bis Ende 2020 planen laut dem aktuellen KfW Mittelstandspanel die Eigentümer von 227.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), ihre Firmen an einen Nachfolger zu übergeben. Von diesen Unternehmen werden rund 30% extern, also nicht familienintern, an einen neuen Eigentümer verkauft werden. Dieser Trend spiegelt sich auch in der mittelständisch geprägten Branche der Aufzugs- und Fördertechnik mehr als deutlich wieder.**

Wer kommt als Käufer für mittelständische Aufzugsunternehmen in Betracht?

Als Käufer in der Aufzugsbranche sind die Aufzugkonzerne als strategische Investoren sowie verstärkt auch die großen mittelständischen Unternehmen der Branche aktiv. Zudem versuchen auch vermehrt Finanzinvestoren (sogenannte Private Equity Investors), Family Offices (die private Großvermögen verwalten), Familienstiftungen und Firmen aus dem Ausland in der wachsenden deutschen Aufzugsbranche Fuß zu fassen. Zusätzlich möchten langjährige, erfahrene Mitarbeiter aus Aufzugsunternehmen durch eine Unternehmensübernahme den Weg in die Selbständigkeit gehen. Welcher Käufer für ein mittelständisches Aufzugsunternehmen geeignet ist, hängt ganz entscheidend von den Zielen des bisherigen Eigentümers ab.

Welche Ziele haben Unternehmer bei einem Unternehmensverkauf?

Die mit einem Unternehmensverkauf verbundenen Ziele der Unternehmer

sind vielfältig und maßgeblich beeinflusst von der individuellen Situation. Folgende Beispiele aus der Vergangenheit verdeutlichen diese Vielfalt:

- ▶ Verkauf des Lebenswerkes an einen geeigneten, solventen und ehrlichen Nachfolger
- ▶ Sicherung und Ausbau der Arbeitsplätze im Tätigkeitsgebiet des Unternehmens
- ▶ Höchstmöglicher Netto-Zufluss an Geldmitteln unter Nutzung möglicher steuerlicher Vorteile (d.h. Brutto-Kaufpreis abzüglich Transaktionskosten und Steuern)
- ▶ Vollständige Diskretion und Vertraulichkeit während und nach den Verkaufsaktivitäten, damit ein Scheitern der Verkaufsbemühungen keine negativen Auswirkungen auf das Unternehmen hat
- ▶ Abwicklung der Transaktion in einem zügigen, effizienten und erfolgreichen Verkaufsprozess
- ▶ Optimaler Zahlungsfluss für den Kaufpreis (wenn möglich am Tag der Unterschrift)
- ▶ Möglichst geringe Haftung aus dem Kaufvertrag
- ▶ Keine nachvertraglichen rechtlichen Streitigkeiten und Auseinandersetzungen
- ▶ Keine Rückabwicklung des Kaufvertrages
- ▶ Keine Negativschlagzeilen in regionalen Medien oder gegenüber Kunden

Was ist besser: Selbstverkauf oder ganzheitliche Transaktionsberatung?

Die meisten Unternehmensübergaben und insbesondere die externen Unternehmensübertragungen sollen im Rahmen eines lukrativen Verkaufes erfolgen. Einschlägige Studien zeigen, dass allerdings über 70 % aller Selbstverkäufe (d.h. vollständige Abwicklung des Verkaufsprozesses durch die Alteilnehmer) aus verschiedenen Gründen scheitern. Einerseits fehlt den meisten Unternehmern die entsprechende Erfahrung und das spezielle Fachwissen für Unternehmenstransaktionen, da Sie einen solchen Geschäftsabschluss nur einmal im Leben tätigen werden. Andererseits

sind die meisten mittelständischen Unternehmer auch noch intensiv in das operative Tagesgeschäft eingebunden, so dass ihnen schlicht die Zeit für das aufwändige Projektmanagement in einem Verkaufsprozess sowie die intensiven Verhandlungen mit potenziellen Käufern fehlt. Auch die Emotionen der Unternehmer, die mit der Veräußerung des eigenen Lebenswerkes verbunden sind, erschweren eine sachlich geprägte Verhandlungsführung.

Die Tatsache, dass die Anzahl der externen Nachfolgeregelungen aus demografischen Gründen zukünftig weiter ansteigen wird, wird die Ausgangslage für viele Verkäufer erschweren. Da eine steigende Anzahl an angebotenen Unternehmen auf eine sinkende Anzahl an in Frage kommende Käufer trifft.

Aus langjähriger Erfahrung heraus ist von einem Selbstverkauf abzuraten. Stattdessen empfiehlt sich eine ganzheitliche und erfolgsabhängige Transaktionsberatung, die auch Rechtsanwälte und Steuerberater mit einbindet. Bei einem gescheiterten Selbstverkauf oder einer gescheiterten Käuferansprache, kann sich der Verkaufswunsch schnell in der familiär geprägten Aufzugsbranche herumsprechen. Das führt in der Regel bei der Weiterführung des Betriebes zu einem Reputationsproblem im täglichen Geschäft und zu einem Preisverfall bei erneuten Verkaufsversuchen.

Wie gehe ich eine externe Nachfolge an?

Wenn man sich als Inhaber eines Unternehmens in der Aufzugsbranche mit dem Gedanken einer Veränderung trägt, sollte man frühzeitig Kontakt zu einem für diese Branche spezialisierten Berater für Unternehmenstransaktionen, wie die intelligentis GmbH, aufnehmen. Dort stehen Transaktionsberater mit Rat und Tat zur Seite. Diese Berater haben umfangreiche Erfahrungen, besitzen das Fachwissen, führen im Namen des Verkäufers die Verhandlungen und entlasten so von dem zeitaufwändigen Projektmanagement in einem Verkaufsprozess. Zudem beraten diese zu den individuellen Gegebenheiten eines Unternehmensverkaufs und geeigneten Käufern, so dass die persönlichen Ziele mit dem Verkauf des Lebenswerkes erreicht werden können.

**intelligentis GmbH, D-01309 Dresden**