SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

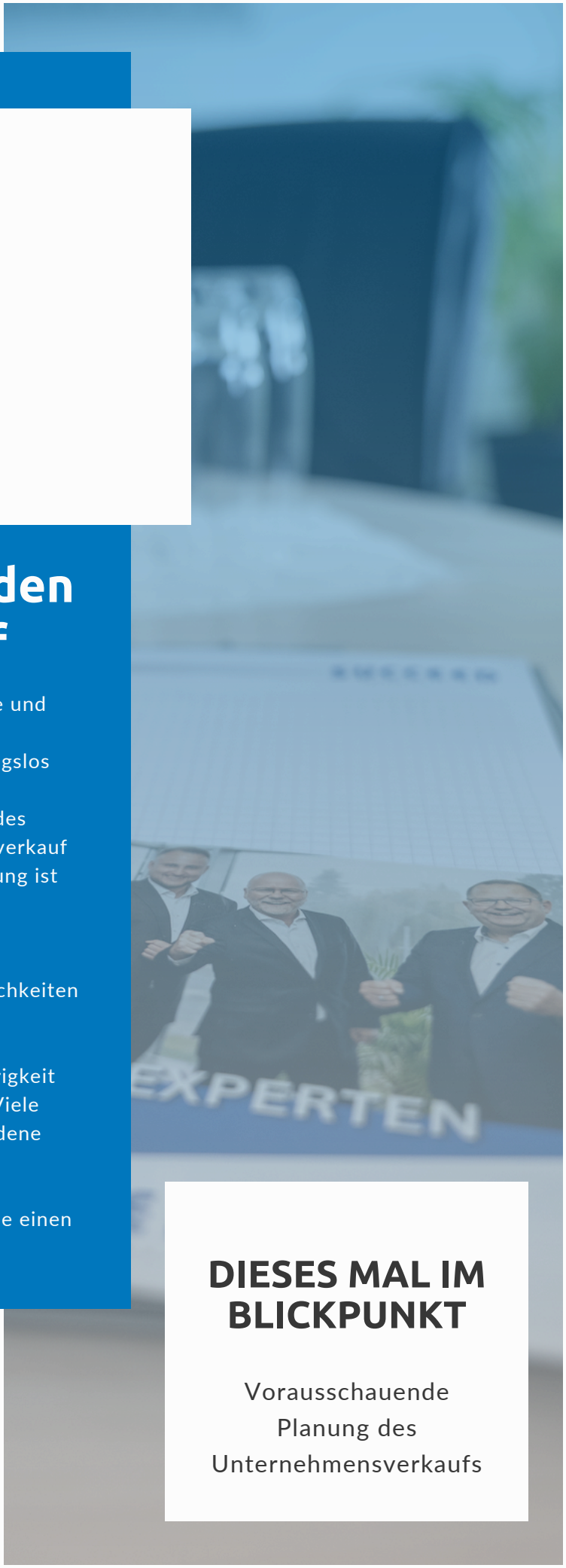
Die Vorbereitung auf den Unternehmensverkauf

Seit der Wirtschaftskrise stehen insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen vor größeren Herausforderungen, wenn sie ihr Lebenswerk reibungslos veräußern möchten. Dies liegt oft an verschärften gesetzlichen Richtlinien oder einer Unterschätzung des komplexen Aufwands, der mit einem Unternehmensverkauf verbunden ist. Eine frühzeitige und detaillierte Planung ist hierbei unerlässlich.

Hinzu kommt, dass Banken seit der Krise von 2009 restriktiver bei der Vergabe von Finanzierungsmöglichkeiten agieren.

Ein weiteres Problem stellt die zunehmende Schwierigkeit dar, geeignete Unternehmensnachfolger zu finden. Viele potenzielle Interessenten scheuen die damit verbundene Bürokratie oder die hohe Verantwortung.

Auf den folgenden Seiten erläutern wir Ihnen, wie Sie einen Unternehmensverkauf strategisch angehen können.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Vorausschauende Planung des Unternehmensverkaufs

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

Verkaufswert erhöhen

Maximieren Sie den Wert vor dem Verkauf

Eine geschickte Umstrukturierung Ihres Unternehmens vor einem geplanten Verkauf bietet Ihnen die Möglichkeit, den Unternehmenswert gezielt zu steigern. So ist es beispielsweise üblich, Belastungen wie Geschäftsdarlehen vorab zu tilgen, da diese in der Regel nicht vom Käufer übernommen werden.

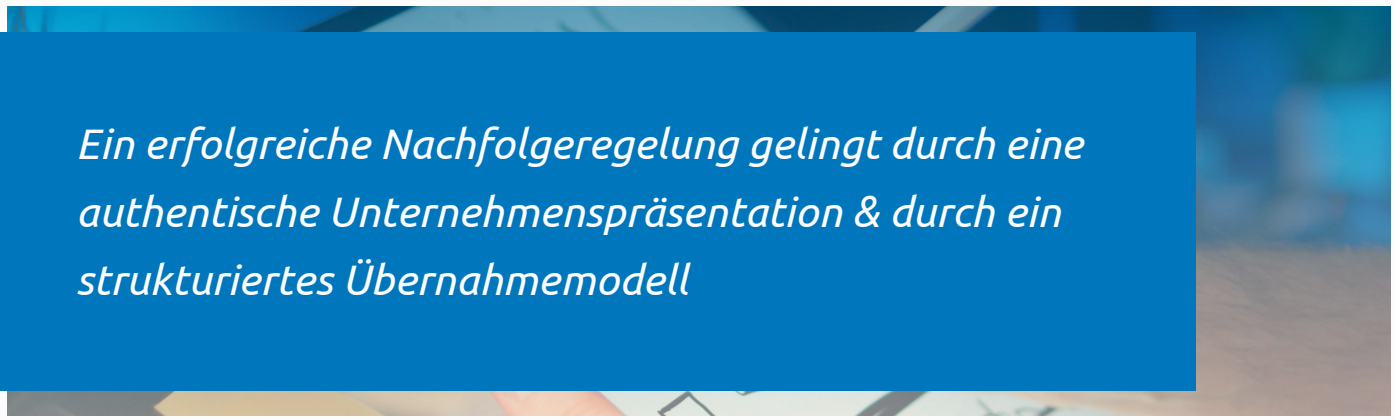
Die Wertschöpfung kann auf unterschiedliche Weisen realisiert werden, beispielsweise durch den vollständigen Verkauf des Unternehmens, die Übertragung nicht-betriebsnotwendiger Vermögenswerte an den Eigentümer oder den direkten Verkauf dieser Güter.

Nehmen wir an, ein Firmeninhaber nutzt seinen Geschäftswagen hauptsächlich privat. In diesem Fall wäre es ratsam, das Fahrzeug vor dem Verkauf aus dem Betriebsvermögen herauszulösen. Der daraus resultierende Erlös kann nach Absprache entweder im Unternehmen verbleiben und mitverkauft werden oder vorab entnommen und entsprechend versteuert werden. Dies führt auch zu einer Anpassung der Abschreibungen, wodurch der Buchgewinn des Unternehmens steigt.

Dies ist nur eine von vielen Strategien, um die Attraktivität Ihres Unternehmens zu steigern und einen optimalen Verkaufspreis zu erzielen. Da die Unternehmensbewertung maßgeblich auf dem Gewinn basiert und nicht-betriebsnotwendige Güter keinen direkten Beitrag dazu leisten, spielen diese bei der Bewertung keine Rolle.

Bevor ein Inhaber seinen Betrieb zum Verkauf anbietet, ist eine sorgfältige Prüfung der Vermögenswerte unerlässlich. Zunächst sollte eine umfassende Liste aller vorhandenen Vermögensgegenstände erstellt werden. Im nächsten Schritt empfiehlt es sich, diese Aktiva in operative Werte, die direkt für den Geschäftsbetrieb notwendig sind (wie etwa Maschinen), und nicht operative Werte, die möglicherweise persönlich genutzt werden (beispielsweise ein privat genutztes Fahrzeug), zu unterteilen.

Anschließend ist es wichtig zu identifizieren, welche dieser Vermögensgegenstände für die Fortführung des Unternehmens nicht geeignet oder schlichtweg nicht notwendig sind. Für diese identifizierten Vermögenswerte sollte dann eine möglichst präzise monetäre Bewertung vorgenommen werden. Basierend auf dieser Bewertung kann der Inhaber entscheiden, welche dieser Gegenstände in den Privatbesitz überführt werden sollen. Die verbleibenden nicht operativen Vermögenswerte sollten schließlich veräußert werden, um den Betrieb optimal für den Verkauf vorzubereiten.



Ein erfolgreiche Nachfolgeregelung gelingt durch eine authentische Unternehmenspräsentation & durch ein strukturiertes Übernahmemodell

@Jakub Zerdzicki von Pexels via Canva.com

Verkaufsformen

Für welche sollten Sie sich entscheiden?

Selbstverständlich liegt die Wahl der Verkaufsform letztlich im Ermessen des Inhabers. Diese Entscheidung wird allerdings ebenso von der jeweiligen Organisationsform des Unternehmens beeinflusst.

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung der verschiedenen Verkaufsformen:

Bei Einzelunternehmen:

- werden diese in der Regel nicht als gesamte juristische Einheit veräußert
- einzelne Vermögenswerte (z.B. Maschinen, Anlagen, der Kundenstamm und andere Wirtschaftsgüter) werden einzeln verkauft
- zum Verkaufspreis kommt der Firmenwert hinzu, der sich aus der Differenz zwischen dem Marktwert der einzelnen betrieblichen Vermögenswerte und dem tatsächlich gezahlten Verkaufspreis des Unternehmens ergibt
- die betrieblichen Vermögenswerte gehen zu einem vereinbarten Stichtag an den Käufer über
- Forderungen und Verbindlichkeiten verbleiben beim Verkäufer, da er der Rechtsträger bleibt
- bestehende Verträge, z.B. Mitarbeiterverträge, gehen nicht automatisch auf den Käufer über und müssen neu abgeschlossen werden

Bei Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR):

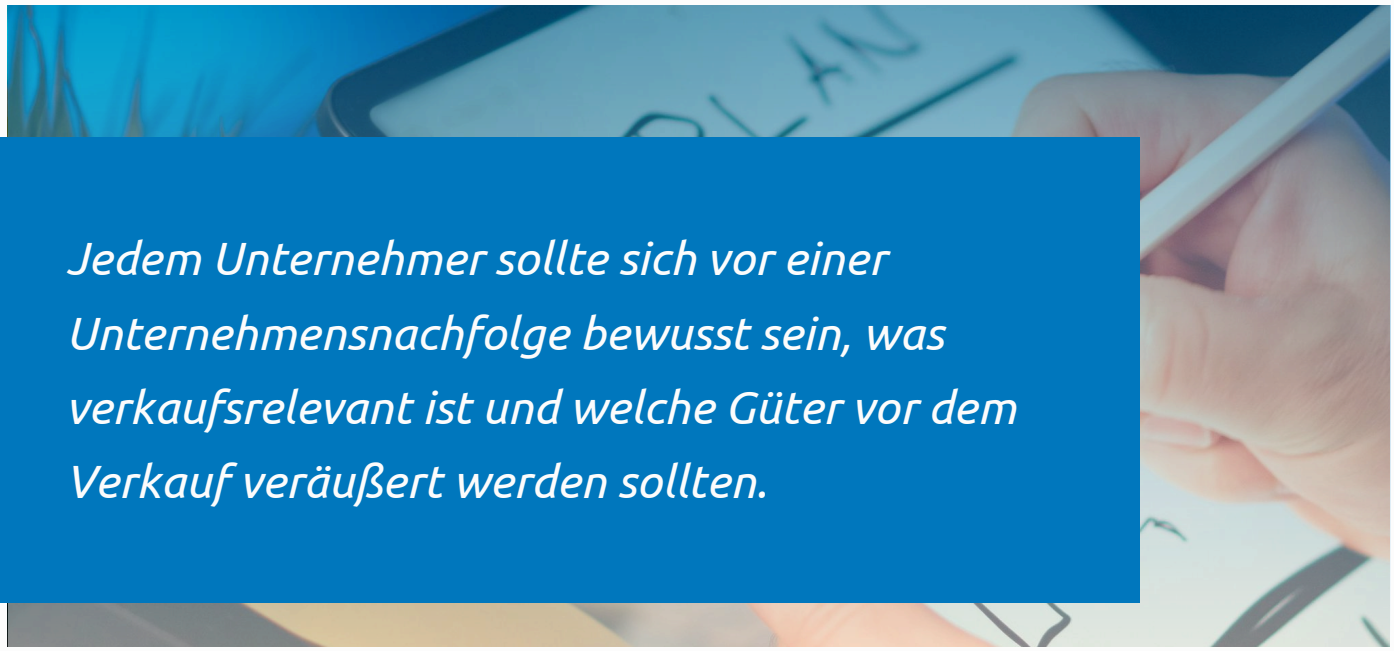
- kann das Unternehmen als Ganzes über einen “Asset-Deal” oder die jeweiligen Anteile der Gesellschafter verkauft werden.

Bei Gesellschaft mit beschränkter Haftung:

- wird der Rechtsträger verkauft
- beim “Share-Deal” werden die Eigentumsanteile auf den neuen Besitzer übergehen
- es besteht die Sicherung aller fortbestehenden Verträge
- Alternative zum “Share-Deal” können beim “Asset-Deal” einzelne Vermögensgegenstände verkauft werden

Bei Aktiengesellschaften (AG):

- ist sowohl “Share-Deal” als auch “Asset-Deal” möglich
- werden Aktien beim “Share-Deal” an der Börse verkauft
- beim “Asset-Deal” werden nur Anteile verkauft



Jedem Unternehmer sollte sich vor einer Unternehmensnachfolge bewusst sein, was verkaufsrelevant ist und welche Güter vor dem Verkauf veräußert werden sollten.

@Jakub Zerdzicki von Pexels via Canva.com

Der richtige Zeitpunkt

Wann sollte ich mein Unternehmen verkaufen?

Bei einem rentablen Unternehmen ist der Hauptfokus die Marktpositionierung, da diese ausschlaggebend für den Zeitpunkt eines Verkaufs ist. Bei einer profitablen Firma mit einer sehr guten Finanzierungsstruktur besteht haufenweise Interesse von möglichen Käufern. An dieser Stelle sind Auktionen ratsam, um den besten Verkaufswert zu erhalten.

Allerdings kann ein überhasteter oder unkoordinierter Ansatz bei der Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern abschreckend wirken und Unsicherheit hervorrufen, selbst wenn lediglich eine Marktsondierung beabsichtigt ist. Der optimale Zeitpunkt für einen Unternehmensverkauf ist demnach entscheidend, denn sowohl ein zu frühes als auch ein zu spätes Handeln kann eine Wertminderung zur Folge haben. Dies erschwert künftige Verkaufsbemühungen und mindert den potenziellen Erlös, was letztlich zu einem geringeren Verkaufspreis führt.

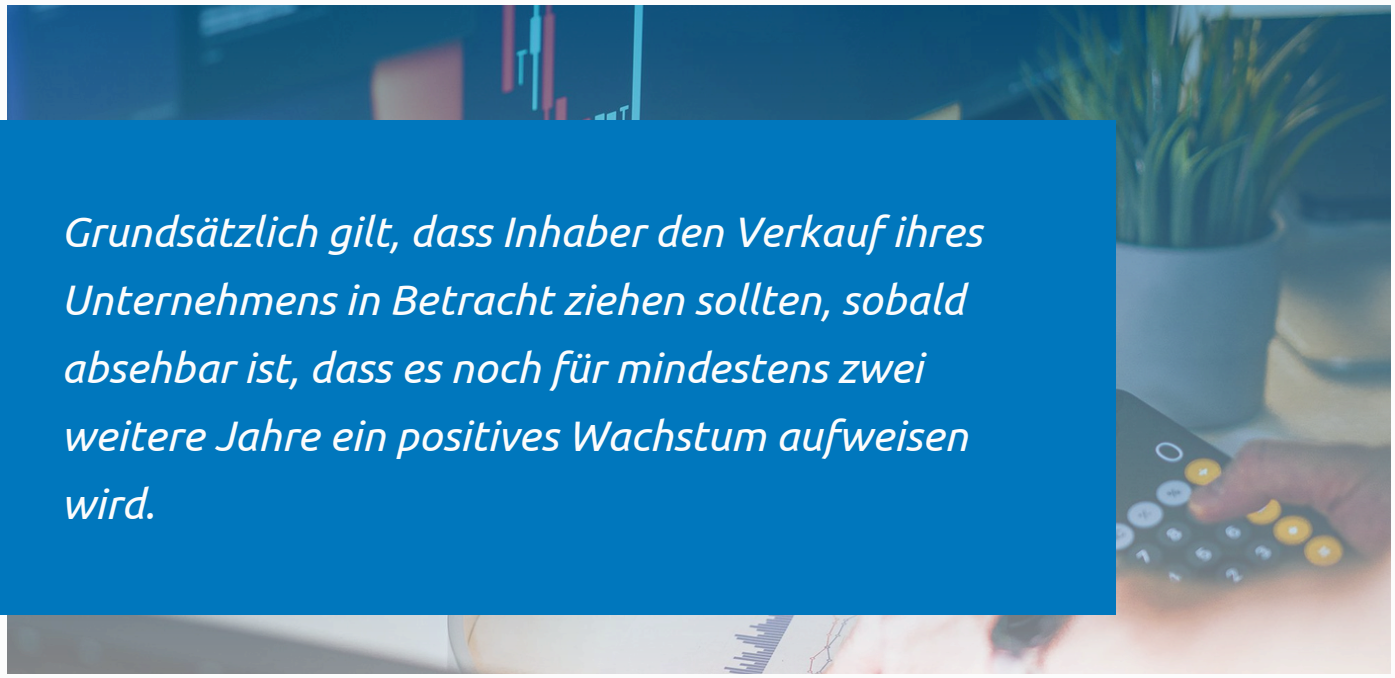
Darüber hinaus kann ein unbedachtes Vorgehen einen erheblichen Ansehensverlust für das Unternehmen, dessen Eigentümer und das Management nach sich ziehen.

Gerade bei weniger profitablen Unternehmen ist die Abhängigkeit von Banken und Fremdkapitalgebern besonders ausgeprägt. Dies führt oft zu einer Einschränkung des unternehmerischen Handlungsspielraums, da externe Parteien in Entscheidungsprozesse eingreifen können. In solchen Situation sind folgende Aspekte von entscheidender Bedeutung:

- die Dauer der Verlustphase
- die aktuelle Liquiditätssituation
- bereits durchgeführte Restrukturierungsmaßnahmen

Ein umsichtig geplanter Verkaufsprozess und eine zielgerichtete Ansprache potenzieller Interessenten sind daher unabdingbar.

Es ist ratsam, den Verkaufszeitpunkt so lange aufzuschieben, bis erste Restrukturierungserfolge sichtbar werden, sich positiv in den Finanzergebnissen niederschlagen und ein klarer Aufwärtstrend erkennbar ist.



Grundsätzlich gilt, dass Inhaber den Verkauf ihres Unternehmens in Betracht ziehen sollten, sobald absehbar ist, dass es noch für mindestens zwei weitere Jahre ein positives Wachstum aufweisen wird.

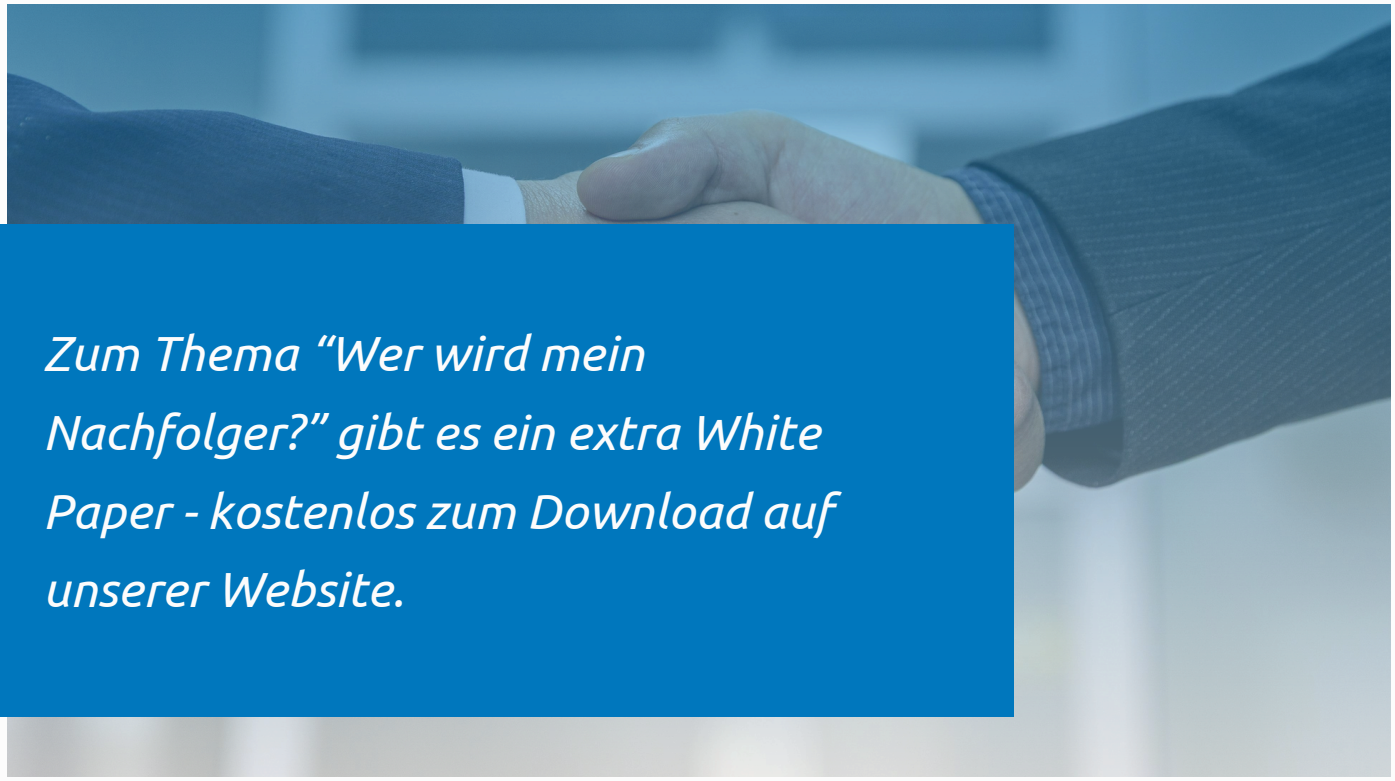
@Jakub Zerdzicki von Pexels via Canva.com

Der richtige Zeitpunkt

Wann sollte ich mein Unternehmen verkaufen?

Die Vorbereitung der Finanzdaten, die Erstellung einer überzeugenden Unternehmenspräsentation und die eigentlichen Verhandlungen erfordern Zeit und können den Verkaufsprozess in die Länge ziehen. Eine einseitige Konzentration auf den Verkaufsprozess birgt jedoch die Gefahr, interne Probleme zu verschärfen, da die aktuellen operativen Herausforderungen des Unternehmens temporär vernachlässigt werden könnten. Obwohl der Verkaufsprozess von großer Wichtigkeit ist, sollte das Management parallel stets den Fokus auf den Turnaround legen. Nur so kann gewährleistet werden, dass das Unternehmen am Ende erfolgreich und zu einem optimalen Wert veräußert werden kann.

Die sorgfältige Prüfung und Trennung von operativen sowie nicht-operativen Vermögenswerten ist eine entscheidende Vorbereitung für jeden Unternehmensverkauf, bei der die Verwertung nicht benötigter Güter den Wert optimiert. Ein optimaler Verkaufszeitpunkt und eine starke Marktpositionierung sind dabei unerlässlich, um das Interesse potenzieller Käufer, beispielsweise in Form von Auktionen, zu maximieren und einer möglichen Wertminderung durch unbedachtes Handeln vorzubeugen. Während der langwierigen Verkaufsverhandlungen ist es zudem entscheidend, die Unternehmensführung nicht zu vernachlässigen, da eine einseitige Fokussierung auf den Prozess interne Probleme verschärfen und den Ruf schädigen könnte. Nur durch diese strategische Kombination aus gründlicher Vorbereitung, umsichtiger Zeitplanung und fortlaufendem Managementfokus lässt sich ein erfolgreicher Verkauf zum bestmöglichen Preis realisieren.



Zum Thema “Wer wird mein Nachfolger?” gibt es ein extra White Paper - kostenlos zum Download auf unserer Website.

@Bia Limova von Pexels via Canva.com