

Leitfaden für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge



Wichtig!

So ziehen Sie den größten Nutzen aus diesem Leitfaden!

- Drucken Sie alle Seiten aus.
- Kreuzen Sie bei jeder Frage eine Antwort an. (ROT-GELB-GRÜN)

Beantworten Sie jede Frage spontan **ohne** den Kommentar in der Fußzeile zu lesen. (Sehr schwierig, aber extrem hilfreich für eine objektive Beantwortung)

- Lassen sie den ausgefüllten Fragebogen 2-3 Tage liegen und gehen Sie die Fragen noch einmal durch. Es kann sein, dass sich einige Antworten von Ihnen ändern werden.

Sollten Sie Fragen haben, rufen Sie einfach an! Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Vorwort

Sehr geehrte Unternehmerin, sehr geehrter Unternehmer,

der Verkauf einer Firma gehört zu den komplexesten Geschäftsprozessen, die es gibt. Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass viele Unternehmer nicht wissen, wie solch ein Prozess erfolgreich eingeleitet - und umgesetzt wird.

Eine von uns durchgeführte Befragung zum Thema „Unternehmensnachfolge im Bereich KMU“ brachte es an den Tag. Es sind immer dieselben Fehler, die aus Unwissenheit heraus gemacht werden. Tatsache ist, viele Unternehmer steigen zu früh in den Verkaufsprozess ein. An Stelle eines „Plans“ wird oft nach der Methode „Versuch und Irrtum“ gearbeitet.

Was lag also näher, als einen Leitfaden zu entwickeln, der Ihnen Hilfe bei dieser großen Herausforderung gibt.

Dieser Leitfaden, inkl. eines Nachfolge-Ampel-Tests, ist aus Hunderten von Beratungsgesprächen mit Käufern und Verkäufern entstanden und hat seinen Praxistest schon mehrfach bewiesen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg



Mit freundlichen Grüßen

Manfred Schenk Geschäftsführer GO-Mittelstand KG



PS: Sollten sich noch Fragen stellen, scheuen Sie nicht Kontakt aufzunehmen !

Ein Umfrage brachte es an den Tag !

„Wie erfolgreich waren Ihre Bemühungen, einen Nachfolger für Ihre Firma zu finden ?“

Diese Frage stellte GO-Mittelstand über 300 Unternehmern/innen aus nahezu allen Branchen.

Befragt wurden kleine und mittelständische Unternehmen bis maximal 100 Mitarbeiter. Alle Unternehmen befanden sich bereits in der Verkaufs-Phase. Der Schwerpunkt (54 %) waren Kleinbetriebe mit weniger als 20 Mitarbeitern.

Basis-Daten der Befragung:

- Befragungszeitraum: 25.07.2008 - 01.06.2010
- Methode: Persönliches Interview
- Basis: 311 Teilnehmer von 572 Befragten

Es wurden zu folgenden Themen Fragen gestellt:

- Wie haben Sie Ihren Unternehmenswert berechnet ?
- Welches Motiv war für Sie entscheidend, Ihre Firma mit oder ohne einen Makler zu verkaufen ?
- Wie sah Ihre (Verkaufs-)Strategie aus ?

Das Ergebnis:

5% haben einen Käufer gefunden, der den im Vorfeld ermittelten Preis bezahlte.

7% mussten Ihre Firma mit einem Abschlag von über 25% verkaufen.

5% haben eine Reduzierung des angestrebten Kaufpreises von über 50% (!) hingenommen.

55% hatten noch keinen Käufer gefunden, obwohl die Verkaufsbemühungen schon länger als ein Jahr andauerten.

15% wollten Ihre Verkaufsstrategie überdenken und den Verkauf zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufnehmen.

13% haben den Verkaufsprozess beendet und ihre Firma „einfach geschlossen“.

Resümee!

Unsere Umfrage ergab ein klares Bild.

- Die Unternehmer/innen, die sich im Vorfeld sachkundig gemacht hatten, konnten Ihre Unternehmensnachfolge erfolgreich abschließen.
- Die Unternehmer, die unvorbereitet in diesen Prozess starteten, mussten erhebliche Preisreduzierungen hinnehmen, bez. das Unternehmen war unverkäuflich.

Der Hauptgrund für dieses Desaster:

Die Unternehmer starten zu früh in den Verkaufsprozess !

- Viele wichtige Informationen liegen zu Beginn des Verkaufsprozesses nicht vor, oder es wurden die falschen Fragen gestellt.
- So fand z.B. die Ermittlung eines realistischen Firmenwertes nur in den seltensten Fällen statt.
- Des Weiteren wurden sehr häufig Verträge mit dubiosen Maklern geschlossen, deren Ziel es ist, dem Unternehmer zu suggerieren, dass seine Firma innerhalb kürzester Zeit zu verkaufen sei. Was dann folgt, ist ein Dienstleistungsvertrag, der den Unternehmer verpflichtet, eine hohe mtl. vierstellige Summe zu bezahlen.

Die Lösung!

Die Erkenntnis:

- Mit der Auswertung der von uns vorgenommenen Befragung haben wir festgestellt, dass es nahezu immer dieselben Kriterien sind, die einen Unternehmensverkauf scheitern lassen.

Die Systematik:

- Die Herausforderung bestand darin, einen „roten Faden“ für diesen komplexen Prozess zu erarbeiten. Dies wurde erreicht, indem alle relevanten Kriterien, die im Zusammenhang mit einer Unternehmensnachfolge wichtig sind, hinterfragt, bewertet – und auf eine logische Zeitschiene gesetzt wurden.

Das Ergebnis:

Das Ergebnis ist ein Nachfolge-Leitfaden, der Ihnen Planungssicherheit bietet. Erreicht wird dies durch folgende Maßnahmen:

- „Nachfolge-Ampel-Test“
- Handlungsvorschläge und Empfehlungen
- Umsetzung auf ein klar definiertes Zeitraster

Der Nachfolge-Ampel-Test

Informieren

Sie stehen noch am Anfang Ihrer Nachfolgeregelung.



Es gibt für Sie noch viele ungeklärte Fragen. Das Sammeln von Informationen hat für Sie oberste Priorität.

Planen

Alle Fragen sind beantwortet !



Sie wissen, was Ihre Firma wert ist. Des Weiteren ist die Entscheidung gefallen, ob Sie Ihre Firma mit Hilfe eines Beraters oder im Alleingang verkaufen.

Umsetzen

Ihre Informations- und Planungsphase ist abgeschlossen.



Sie können nun mit der Umsetzung Ihres Projektes „Unternehmensnachfolge“ beginnen.

Informieren

Sie stehen noch am Anfang Ihrer Nachfolgeregelung.



- Es gibt für Sie noch viele ungeklärte Fragen.
- Das Sammeln von Informationen hat für Sie oberste Priorität.

Mit dem **Nachfolge-Ampel-Test** finden Sie Fragen, die ein Käufer stellt - und die Bewertungen, die ein Käufer dann vornimmt.

Die oberste Priorität für einen Käufer: **Vermeidung von Risiken!**



Exakt unter diesem Aspekt sollten Sie diesen Nachfolge-Ampel-Test durchführen. Jede Frage ist ein Risikofaktor für den Käufer !
Hier ist erkennbar, wie wichtig eine objektive Beantwortung ist.



Nachfolge-Ampel-Test:

1. Die wichtigsten Parameter in der Erstbetrachtung: Der Wert Ihrer Firma und die wirtschaftlichen Kennzahlen.



Wie haben Sie den Wert Ihrer Firma errechnet ?



Meine Verbindlichkeiten zuzüglich Altersversorgung



Aus dem Bauch heraus



Auf Basis meiner Ertragszahlen

Grundlage für eine Firmenbewertung sind die Ertragszahlen (EBIT = Gewinn vor Zinsen und Steuern). Dieser wird dann mit einem Branchenfaktor multipliziert. Bei einer Personalgesellschaft muss das Gehalt eines (fiktiven) Geschäftsführers abgezogen werden.



Wissen Sie, wie hoch Ihre Umsatzrendite ist ?



Keine Ahnung. Da muss ich meinen Steuerberater fragen



Meine Rendite schwankt zwischen 7-10%



Meine Rendite liegt bei min. 10-15%

Die Umsatzrendite (vom EBIT) muss immer im Zusammenhang mit dem Branchendurchschnitt betrachtet werden. Liegt die Umsatzrendite unter dem Branchendurchschnitt, empfiehlt es sich, den Verkaufsprozess nicht einzuleiten. Zahlen nennt Ihnen Ihr Berufsverband.



Wie hoch sind Ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten ?



Da muss ich meinen Steuerberater fragen



Verbindlichkeiten und Forderungen sind nahezu ausgeglichen.



Meine Forderungen sind höher als meine Verbindlichkeiten.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind dann ein wichtiger Faktor, wenn das Unternehmen im Zuge einer Komplettübernahme (Shared Deals) verkauft werden soll. In dem Fall muss der Käufer Ihre Verbindlichkeiten übernehmen, was wiederum die Liquidität des Käufers schmälert



Nachfolge-Ampel-Test:

2. Das Zukunftspotential ist, neben den wirtschaftlichen Kennzahlen, der zweite wichtige Faktor.



Wissen Sie, wie sich Ihr Markt entwickelt ?



Was andere machen, interessiert mich nicht.



Ich informiere mich gelegentlich.



Ich informiere mich regelmäßig über aktuelle Entwicklungen und passe meine Strategie an.

Marktentwicklung ist die Beobachtung des Marktes aus Sicht des Kunden. Einfach und schwierig zugleich. Hier gilt es dem Kaufinteressenten zu zeigen, dass Ihr Unternehmen am Markt agiert und nicht reagiert.



Wissen Sie eigentlich, warum Kunden bei Ihnen kaufen ?



Das interessiert mich nicht, da der Kunde eh nur auf den Preis schaut.



Ich habe soviel zu tun, dass ich mir darüber keine Gedanken mache.






Ich befrage meine Kunden. Die Ergebnisse lasse ich dann in unsere Arbeit einfließen.

Da es heute, bis auf wenige Ausnahmen, keine Stammkunden mehr gibt, sollten Sie auf die Frage **“...was machen Sie besser als Ihr Mitbewerber...”** eine klare Antwort haben !



Wie sieht es bei Ihnen mit dem Marketing aus ?

-  Marketing, das brauch' ich nicht.
-  Ich habe schon viel ausprobiert, aber keinen Erfolg gehabt.
-  Marketing ist bei uns „Chefsache“ und besitzt hohe Priorität.

Marketing wird fälschlicherweise mit „Werbung“ abgetan. Marketing ist aber viel komplexer. Ohne ein professionelles Marketing sind die Punkte: Markt- und Produktentwicklung sowie das Know-how der Mitarbeiter nahezu wertlos.



Nachfolge-Ampel-Test:

3. Jeder wird Ihnen diese Frage stellen:
Und wer sind Ihre Kunden ?



Kennen Sie die Umsatzstruktur Ihrer Kunden ?



Ich mache mit 10% meiner Kunden 90% meines Umsatzes.



Ich mache mit 20% meiner Kunden 80% meines Umsatzes.



Wir haben eine ausgewogene Struktur. Es besteht keine Abhängigkeit.

Eine Auflistung Ihrer Kunden (a-b-c) nach Umsatz und Ertrag wird hier vorausgesetzt. Das klassische 80:20 Verhältnis kann in vielen Fällen ein KO-Faktor sein. Bei einer Nachfolgeregelung wird diesem Punkt viel zu wenig Bedeutung beigemessen, obwohl er spielentscheidend sein kann.



Und wie gewinnen Sie neue Kunden ?



Das habe ich nicht nötig.



Ich schalte gelegentlich Kleinanzeigen.



Wir arbeiten mit einer Agentur zusammen, die unsere Werbekampagnen steuern.

Die am meisten angetroffene Aussage: „Wir haben schon ALLES ausprobiert, aber wir hatten keinen nennenswerten Erfolg (neue Kunden)“. Diese Aussage deutet ein Kaufinteressent entweder dahingehend, dass sich der Markt im Sinkflug befindet oder dass der Inhaber unfähig ist, neue Kunden zu gewinnen. Beides wirkt sich negativ auf den Kaufpreis aus.



Nachfolge-Ampel-Test:

4. Das Herz Ihres Unternehmens: Ihre Mitarbeiter !



Wie sieht die Altersstruktur in Ihrer Firma aus ?



Meine Mitarbeiter sind fast so alt wie ich. Wir können quasi zusammen in Rente gehen.



50% meiner Mitarbeiter geht in den nächsten 3-5 Jahren in Rente.



Wir achten auf eine ausgewogene Altersstruktur und sorgen auch für Nachwuchs.

Im Zuge der demografischen Entwicklung: Ein ausschlaggebender Faktor. Wie viele Ihrer Mitarbeiter gehen in den nächsten 3-5 Jahren in den Ruhestand? Das ist die wichtige Frage. Ihr Unternehmen ist unverkäuflich, sollte ein entscheidender Anteil Ihrer Mitarbeiter in den kommenden 3-5 Jahren in den Ruhestand gehen !



Wie sieht der Krankenstand in Ihrer Firma aus ?



Wir haben ständig mit diesem Problem zu tun. Unsere Quote liegt über 10%.



Wir haben öfters eine Krankmeldung vorliegen. Die Quote liegt zwischen 5 und 10 %.



Dieses Problem kennen wir nicht. Unsere Quote liegt unter 2 %.

Die Frage nach dem Krankenstand lässt unmittelbar auf das Betriebsklima schließen. Hier gilt: Ein hoher Krankenstand ist Indiz für Demotivation und Abwanderungsgedanken. Ein neuer Inhaber würde diesen Prozess nur noch verstärken !



Wie sieht die Kündigungsquote in Ihrer Firma aus ?



Wir haben ständig mit diesem Problem zu tun. Unsere Quote liegt über 20%



Die Kündigungsquote liegt zwischen 5 und 10 %.






Kündigungen, das Problem kennen wir nicht.

Dieser Punkt ist im Prinzip das Ergebnis eines hohen Krankenstandes. Ein Unternehmen mit einer Kündigungsquote von mehr als 20% ist nur in bestimmten Branchensegmenten zu verkaufen !



Wie sieht es mit dem Thema Mitarbeiter-Know how aus ?

-  Es reicht, wenn ich das Know how in meinem Kopf habe.
-  Ab und zu schicke ich einen Mitarbeiter auf eine Schulung.
-  Ich Sorge dafür, dass meine Mitarbeiter sich ständig weiterbilden.

Das Thema Know-how wird immer mit einer weiteren Frage verknüpft: *„Wie viele Know-how-Träger sind im Unternehmen, und wie können diese Leistungsträger an das Unternehmen gebunden werden ?“*



Nachfolge-Ampel-Test:

5. Wenn die Mitarbeiter der Motor des Unternehmens sind,
ist der Inhaber der Kraftstoff !



Welchen Führungsstil pflegen Sie ?



Ich habe das Sagen.



Ab und an frage ich meine Mitarbeiter nach Ihrer Meinung.



Ich bin ein klassischer Team-Player.

Falsch verstandene „Profilneurose“ – ohne mich läuft hier nichts – ist vollkommen fehl am Platz. **Die meisten Übergaben scheitern am Inhaber, so einfach ist das !** Gründe dafür sind: Wenig Gespür für sensible Situationen sowie ein überzogenes egoistisches Verhalten.



Gibt es in Ihrer Firma eine klare Aufgabenverteilung ?



Meine Mitarbeiter sind nicht da, um Entscheidungen zu treffen; die sollen arbeiten.



Es gibt zwar eine Aufgabenverteilung, aber die Entscheidung treffe ich.



Jeder Mitarbeiter weiß, was er zu machen- und zu entscheiden hat.

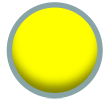
Es sind wie immer die einfachen Fragen eines Interessenten, die von elementarer Bedeutung sind. Die Antwort auf die Frage: „Können Sie 14 Tage ohne Bedenken in Urlaub fahren“, hat schon so manchen Abschluss zum Scheitern gebracht.



Wer ist für die Kundenbetreuung in Ihrer Firma zuständig ?



Kundenbetreuung ist Chefsache.



Wenn es um schwierige Kunden geht, dann kümmere ich mich darum.



Das macht der jeweilige Mitarbeiter in eigener Verantwortung.

Auch dieser Punkt kann sich zum KO-Faktor entwickeln. Kundenbeziehungen, die auf den persönlichen Kontakt des Inhabers aufbauen - und auch fortgeführt werden - sind ein Kriterium, bei dem jeder Kaufinteressent im Geiste „nein danke“ sagt. Versäumen Sie es als Inhaber nicht, Ihre persönlichen Kundenkontakte frühzeitig in Mitarbeiterhände zu übergeben.



Nachfolge-Ampel-Test:

6. Fragen, die auf den ersten Blick unwichtig erscheinen, aber bei genauerer Betrachtung von großer Bedeutung sind !



Wie viel Zeit haben Sie für den Verkauf und für die Übergabe Ihrer Firma eingeplant ?



Der Verkauf meiner Firma sollte in den nächsten 3 Monaten erfolgen.



Für den Verkauf habe ich 6 Monate geplant. Über die Zeit danach habe ich mir noch keine Gedanken gemacht






Ich rechne mit 12 Monaten für den Verkauf und weitere 6-12 Monate für die Übergabe.

Der Verkauf einer Firma ist eine Sache, die Übergabe eine andere. Hier gilt zum einen: Je besser die Vorbereitung und Planung, umso schneller der Verkauf. Ein Verkauf ohne eine (garantierte !) Einarbeitung findet nicht statt !






Besteht ein direkter Zusammenhang mit dem Verkauf Ihrer Firma und Ihrer finanziellen Lage ?

-  Ja. Meine finanziell negative Situation ist der eigentliche Verkaufsgrund.
-  Im Moment läuft alles - aber es darf nichts Unvorhergesehenes passieren.
-  Meine Liquidität ist sehr gut. Im verkaufe meine Firma nur, weil ich keinen Nachfolger habe.

Der Wunsch, seine Firma aus „Liquiditätsgründen“ zu verkaufen, scheitert immer ! Dieses Problem haben einige findige Makler erkannt und Ihre Taktik auf diese Unternehmen ausgerichtet. **Dem Unternehmer wird versprochen... „Ihre Firma ist in wenigen Wochen verkauft“**. Was folgt, ist ein Dienstleistungsvertrag, der dem Unternehmer die letzten Euro aus der Tasche zieht.



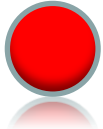
Haben Sie den Erlös aus dem Verkauf Ihrer Firma mit in Ihre Altersversorgung eingeplant?

-  Ja, zu 100%. Der Erlös ist quasi meine Rente.
-  Einen Teil habe ich schon für meine Altersversorgung eingeplant.
-  Nein. Ich könnte theoretisch auf den Erlös verzichten, aber das tue ich natürlich nicht.

So hart das jetzt auch klingen mag, alle, die diese Frage mit ROT beantwortet haben, gehen ein extrem großes Risiko ein. Die Gefahr „am Ende des Tages“ mit leeren Händen dazustehen ist sehr groß. Begründung: In dem Moment, in dem ein Käufer erfährt, in welcher (Renten-)Lage sich der Verkäufer befindet, nehmen die Verhandlungen einen ganz anderen, für den Verkäufer negativen Verlauf.



Auswertung



Jede ROTE Antwort ist für einen Käufer ein nicht zu kalkulierendes Risiko und daher ein „Killerfaktor“. Solange hier keine grundlegenden Veränderungen stattfinden, sollte der Verkaufsprozess nicht eingeleitet werden. **Die Erfolgchancen liegen unter 5%.**



GELB-Antworten werden als unternehmerische Schwäche interpretiert. Sollten Sie, ohne diese Punkte zu korrigieren, den Verkaufsprozess einleiten, ist eine Reduzierung des Kaufpreises vorprogrammiert. **Die Erfolgchancen liegen bei max. 10%.**



Bei Ihnen ist im wahrsten Sinne des Wortes alles im GRÜNEN Bereich. Aufgrund Ihrer Vorbereitung haben Sie sehr gute Chancen, für Ihr Unternehmen einen Käufer zu finden. Der Käufer wird auch bereit sein, den geforderten Preis zu bezahlen. **Die Erfolgchancen liegen über 50%.**

Auf ein Wort: Dieser Ampel-Test ist 100% Praxis-erprobt, erhebt aber nicht den Anspruch, dass alles in „Stein gemeißelt“ ist. Soll heißen: Es gibt Fälle, bei denen trotz einer ROTEN Antwort ein Verkauf stattfinden kann. Aber - auf so etwas sollten Sie sich nicht verlassen !



Zusammenfassung

1. Die **erste Hürde** ist immer der **Ertrag** (EBIT), weil davon der Kaufpreis abgeleitet wird. Hier definiert sich das grundsätzliche Interesse.
2. Ist die Hürde Kaufpreis genommen, unterliegt **jeder** der hier besprochenen **Punkte einer Bewertung** (ROT-GELB-GRÜN).
3. Die Erfahrung zeigt: Eine **positive** (GRÜN) **Bewertung** hat **eine positive Hebelwirkung** auf den Kaufpreis.
4. Gemäß der Erkenntnis, dass ein Käufer jedes Risiko vermeiden will, führt eine **ROTE** oder **GELBE** Bewertung in **9 von 10 Fällen** zum sofortigen **Verhandlungsabbruch**.

Wie Sie sehen, haben Sie es selber in der Hand. Im Zweifel sollten Sie sich professionelle Hilfe holen. Dies ist um so dringlicher, wenn Sie den (theoretischen !) Erlös aus dem Verkauf für Ihre Altersversorgung eingeplant haben.



Der nächste wichtige Punkt:
Wie soll ich meine Firma verkaufen ?
Im Alleingang oder mit professioneller
Unterstützung ?
„Pro & Contra“



Pro & Contra

Pro - Alleingang	Contra - Alleingang
Höherer Netto-Kaufpreis-Erlös, da keine Provisionszahlung anfällt	Verlust der Anonymität
	Nur selten Zugriff auf Kaufinteressenten
	Fehlende Verhandlungserfahrung
	Sehr zeitintensiv
	Längerer Verkaufsprozess



Empfehlung:

So schwierig es ist, die einzelnen Pro- und Contra-Punkte abzuwägen, so einfach sind die Lösungen, da Sie nur zwei Möglichkeiten haben.

1. Möglichkeit: Sie verkaufen Ihre Firma im „Alleingang“.

Ihr Motiv > Höherer Netto-Kaufpreis-Erlös, da Sie die Maklerprovision sparen.

2. Möglichkeit: Sie holen sich professionelle Unterstützung.

Ihr Motiv > Da Sie nicht wissen, wie solch ein Prozess abläuft, möchten Sie kein Risiko eingehen.

Für Sie stellen sich jetzt zwei Fragen :

1. Frage: Ist mein Motiv zielführend - JA oder NEIN ?

2. Frage: Wenn ich einen Berater in Anspruch nehme, welche Kosten- und Kooperationsmodelle gibt es ?



Kosten - und Zusammenarbeit

Auch dieser Punkt ist nicht schwierig, da es auch hier nur zwei Varianten gibt, die sich aber elementar unterscheiden.

1. Variante: Diese Berater erheben eine mtl. **Servicepauschale**, die mehrere tausend Euro beträgt, **plus** einer Erfolgsprovision zwischen 3,5 -10%

Risikofaktor: Es besteht ein **hohes finanzielles Risiko**, da Sie unter Umständen Tausende von Euro bezahlen, und Ihre Firma ist immer noch nicht verkauft ! (Erfolgsquoten von unter 2 % sind hier teilweise die traurige Realität)



2. Variante: Sie streben eine Zusammenarbeit mit einem Beraterunternehmen an, das auf **reiner Erfolgsbasis** arbeitet – (z.B. GO-Mittelstand KG).

Risikofaktor: Es besteht **kein finanzielles Risiko**. Diese Vorgehensweise setzt ein „Ausleseverfahren“ voraus. Dieses Ausleseverfahren besteht darin, dass nur Unternehmen betreut werden, bei denen eine realistische Verkaufschance zu erkennen ist. Die Provision ist identisch mit der 1. Variante. Die Erfolgsquote liegt hier aber deutlich höher (ca. 75% !).



Vermeiden Sie auf jeden Fall einen „Frühstart“!



Leiten Sie die Planungs-Phase erst ein, wenn Sie alle hier aufgeführten Fragen für einen Kaufinteressenten zufriedenstellend beantworten können !
(mindestens GELB, besser GRÜN)

Auch die Frage „Berater – JA oder NEIN“ sollte in dieser Phase geklärt sein

Planen

Alle Fragen sind beantwortet !



- Der Wert Ihrer Firma ist ermittelt.
- Den Fragen eines Kaufinteressenten können Sie gelassen entgegen sehen.
- Und die Entscheidung, ob Sie Ihre Firma mit Hilfe eines Beraters oder im Alleingang verkaufen, ist auch gefallen.



Die nächsten Schritte

Bei der Planungs-Phase geht es um folgende Punkte:

1. Erstellen Sie eine **Arbeitsmappe** mit allen Daten und Dokumenten, die ein Käufer sehen will.

Wie z.B.:

- Kopie der Bilanzen
- Aktuelle BWA
- Anonymisierte Kundenliste nach Umsatz
- usw.

2. Bei einem Verkauf ohne Makler müssen Sie eine **Verkaufs-Strategie** entwickeln. Ziel: Akquisition eines Käufers.

Dafür sind folgende Schritte notwendig:

- Erstellung eines Kurz- Exposé
- Erstellung eines Anzeigentextes
- Anzeigenschaltung – Internet und Zeitung
- usw.



Verkaufsoptionen

Asset-Deal

Der Kauf des Unternehmens geschieht dabei durch den Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter des Unternehmens. Es werden alle Forderungen und Verbindlichkeiten und die Wirtschaftsgüter eines Unternehmens, wie z.B. Grundstücke, Gebäude, Maschinen etc., einzeln übertragen. Nachteil für den Käufer: Keine Nachteile.

Share-Deal

Hierbei erwirbt der Käufer vom Verkäufer die Teile des zum Verkauf stehenden Unternehmens. Nachteil für den Käufer: Es können keine Abschreibungen vorgenommen werden.

Earn-Out

Eine Earn-Out-Klausel ist eine Art „Erfolgs-Ratenzahlung“. Dies bedeutet, dass weitere Zahlungen des Kaufpreises erfolgsabhängig, zu einem definierten Zeitraum, bezahlt werden. Nachteil für den Käufer: Da das Unternehmen nur aufgrund von Prognosen bewertet wird, tragen Verkäufer und Käufer das Risiko gleichermaßen.



Kaufpreiszahlung !

- 1. Regel:** Wenn Sie ein profitables Unternehmen haben, können Sie weitestgehend die Zahlungsmodalitäten selbst bestimmen.
- 2. Regel:** Ist Ihr Unternehmen halbwegs profitabel und besitzt noch Zukunftspotential, können Sie mit einer größeren Anzahlung rechnen. Die Restsumme wird in Raten gezahlt.
- 3. Regel:** Arbeitet Ihr Unternehmen in der „roten Zone“, wird, wenn überhaupt, eine kleine Anzahlung getätigt und die Zahlung der Restsumme vom Erreichen bestimmter Umsatzziele abhängig gemacht.

Umsetzung

Die Informations- und Planung-Phase
ist abgeschlossen !



Jetzt gibt es nicht mehr viel zu sagen, legen Sie los !

Alle Schritte im Überblick !



Bei Kapitalgesellschaften: Die Einwilligung zum Verkauf bei allen Gesellschaftern einholen!

Realistischen Kaufpreis ermitteln.

Frage klären: Was bleibt mir NETTO nach Abzug der Steuern aus dem Firmenverkauf.

„Nachfolge-Ampel-Test“ durchführen.

Bei überwiegenden ROT Antworten über professionelle Hilfe nachdenken.

Frage klären: Berater - ja / nein. Falls ja, Termin für ein Kontaktgespräche planen.

Frage klären: Kann der Mietvertrag vom Käufer übernommen werden.



Arbeitsmappe: Firmendokumente anlegen

- Kopie der Bilanzen
- Aktuelle BWA
- Gesellschafterverträge (Bei GmbH / AG)
- Versicherungsunterlagen
- Anonymisierte Kundenliste nach Umsatz
- Anonymisierte Mitarbeiterliste (Lohnkosten)
- Miet- und Leasingverträge
- Kalkulationsgrundlage
- Berechnung des Anlagevermögens (Zeitwert) usw.

Falls Verkauf **ohne** Berater müssen Sie eine Verkaufsstrategie ausarbeiten, z.B.

- Exposé anfertigen
- Bereinigte Bilanz erstellen
- Anzeigentext für Inserat schreiben (Zeitung und Internet)
- Gesprächsleitfaden erstellen



Verkaufsprozess einleiten

Die Arbeitsmappe laufend aktualisieren z.B.:

- Bilanzen
- BWA
- Zugang oder Abgang von Mitarbeitern
- Zugang oder Abgang von Kunden

Eins sollten Sie bedenken:
Der Verkauf des eigenen Unternehmens ist
viel zu wichtig, als dass man ein Risiko
eingehen sollte!

Zusammenarbeit mit der GO-Mittelstand KG in der Informations- und Planungsphase !

Die Basis für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung liegt in der Beurteilung eines objektiven IST-Zustandes. (Siehe Ampel-Test)

Wir haben aber festgestellt, dass es häufig an einer gewissen Distanz fehlt. Dies trübt dann wiederum die objektive Beurteilung der eigenen Firma und führt zu einem „geschönten“ Ergebnis.

Daher bieten wir Ihnen an, dass wir den aktuellen Status-Quo Ihres Unternehmens (ROT-GELB-GRÜN) **VOR** der Einleitung des Verkaufsprozesses prüfen.

Vorgehensweise: Klärung alle Fragen und Kriterien, die im Zusammenhang mit einem Unternehmensverkauf von Relevanz sind.
Ziel: Anhand der Ergebnisse zeigen wir Ihnen dann wiederum Lösungsmöglichkeiten auf. Die hierfür anfallenden Kosten werden im Stundensatz berechnet.

Auf Wunsch begleiten wir Sie auch gerne durch den gesamten Prozess !

Das Beste: Wir erstatten Ihnen bei einem erfolgreichen Verkauf Ihrer Firma (durch GO-Mittelstand !) alle bis dahin entstandenen Kosten.

Es gibt **3** wichtige Gründe für eine Zusammenarbeit mit GO-Mittelstand in der Umsetzungs-Phase !

1. Wir erzielen einen höheren Kaufpreis

Wir verkaufen Ihr Unternehmen zu dem Preis, den es wert ist - und keinen Euro weniger ! Der von uns ermittelte Kaufpreis ist transparent und in allen Bereichen für einen Käufer nachvollziehbar. Das Ergebnis: **Ein im Durchschnitt um 20% höherer Kaufpreis !**

2. Schnellerer Verkauf Ihrer Firma

Wir überlassen bei der Suche nach einem Käufer für Ihr Unternehmen nichts dem Zufall. Unsere aktive Akquisition ist die Basis für eine zeitnahe Kontaktaufnahme von Kaufinteressenten. **Das Ergebnis: Innerhalb von nur 2 bis 4 Wochen führen wir die ersten Gespräche mit Interessenten !**

3. Kein finanzielles Risiko

Ein Honorar ist nur im Erfolgsfall fällig. Also, keine Vorkosten oder sonstige "Servicepauschalen". Und das Beste: **Unser Erfolgshonorar finanziert sich durch den höheren Kaufpreis, den wir erzielen !**

Siehe Beispiel nächste Seite >>

Ein reales Beispiel aus der Praxis !

Ziel: Verkauf eines Unternehmens aus Altersgründen.

Vorgehensweise: Der Inhaber versuchte zunächst sein Unternehmen im „Alleingang“ zu verkaufen.

Historie: Nach 9 Monaten ohne Erfolg, erteilte uns der Inhaber den Auftrag für seine Firma einen Käufer zu finden.

In der Tabelle finden Sie die einzelnen Schritte und die damit verbundenen Leistungen.

Branche: Industrie-Großhandel	1. Versuch: Verkauf im „Alleingang“	2. Versuch: Verkauf über GO-Mittelstand
Kaufpreisvorstellung:	620.000€	600.000€
Wann wurden die ersten Gespräche mit Kaufinteressenten geführt?	Nach 10 Wochen	Nach 3 Wochen
Wie viele Kaufinteressenten meldeten sich?	3 Interessenten innerhalb von 9 Monaten	11 Interessenten nach 3 Monaten
Kaufpreisangebot von Seiten des Interessenten:	500.000€	580.000€
Gezahlter Kaufpreis:	----	590.000€
Dauer des Verkaufsprozesses	Kein Verkauf	6 Monate

Noch Fragen ?

Rufen Sie einfach an unter 02132 93 79 71
oder senden Sie uns eine E-Mail
info@go-mittelstand.de

Wir garantieren Ihnen, dass wir jede
Anfrage vertraulich behandeln werden !

GO-Mittelstand KG

Amtsgericht Neuss HRA 6912

Geschäftsführer: Manfred Schenk

Necklenbroicher Str.100 - 40667 Meerbusch - Tel.: 02132 93 79 71 - Fax: 03212 67 70 082

E-Mail: info@go-mittelstand.de