

9 STUFEN BIS ZUR ERFOLGREICHEN ÜBERGABE DES UNTERNEHMENS

Die Übergabe eines Unternehmens ist für alle Beteiligten eine Lebensäsur. Umso wichtiger ist es, dass dieser Schritt gelingt. Bayern Consult hat dafür ein neunstufiges Programm entwickelt. Verkäufer wie Käufer profitieren von der langjährigen Erfahrung in der Industrieberatung und bei Transaktionen (M&A). Bayern Consult ist mittelständigen Unternehmen und Unternehmern von Anfang an verbunden und weiß um die Spezifika, wie Nachfolgethemen zu gestalten sind.

Am Anfang steht eine Bewertung: „Was kann ich für mein Unternehmen aktuell Erlösen?“ ist meist die wichtigste Frage für einen Unternehmer, der sich zurückziehen möchte. Bayern Consult erstellt ein Preisband, innerhalb dessen sich der Verkaufspreis vermutlich bewegen wird. Dabei hängt es sehr davon ab, wer für die Übernahme in Frage kommt und ob das Produktportfolio zu den möglichen Käufern passt. Danach erfolgt die Ansprache der potentiellen Interessenten durch Bayern Consult. Im ersten Schritt werden nur anonymisierte Informationen (Teaser) weitergegeben. Für weitere Informationen und den Namen des zu übergebenden Unternehmens wird eine Vertraulichkeitserklärung (NDA) unterschrieben.



Nach der ersten Runde werden in Absprache mit den Übergebern alle steuerrechtlichen, operativen,

finanziellen und rechtlichen Aspekte geklärt und ein Information Memorandum erstellt. Interessenten erhalten Zugang zum digitalen Datenraum (ohne sensible Bereiche wie Personal, Kunden, Lieferanten oder Technologien aufzudecken). Nach diesem

9 STUFEN DER UNTERNEHMENSÜBERGABE

			Markt & Mitbewerber						
			Steuerrechtlicher Aspekt		Detailplanung	Verbindliches Angebot	Eventuelle Preisanpassung		
Preisrelevante Themen			Operativer Aspekt		Einmaleffekte bereinigt	Preis & Bedingungen	Übergabemodalitäten		
Optimierungspotenziale	Vertraulichkeitserklärung	Ansprache mit anonymen Informationen	Finanzieller Aspekt	Indikatives Angebot	Relevante Informationen	Präsentation Führungsebene	Garantien & Gewährleistungen	Zahlungsfluss	
Verkäufervorstellungen (Untergrenze)	Erstinteresse potentieller Investoren	Ausschlusskriterien (NO GOs)	Rechtlicher Aspekt	Zugang zum Datenraum	Kunden- & Lieferantenverteilung	Standortbesuch	Zahlung	Übergabe	
Unternehmenswert (objektiv)	Anonyme Erstinformation	Anonyme Erstinformation	Information Memorandum	Reduktion auf Favoriten	Verträge (anonymisiert)	Betreuung Investoren	Inhalte des Vertrags (nicht Form)	Unterzeichnung	
BEWERTUNG	ERST-INFORMATION	INVESTOREN	VORSTELLUNG UNTERNEHMEN	FEINAUSWAHL INVESTOREN	DATENRAUM	VERHANDLUNGEN	VERTRAG	ABSCHLUSS	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	

Grafik: Bayern Consult



Schritt kristallisieren sich die Favoriten heraus. In den konkreten Verhandlungen, die Bayern Consult bis zum Vertragsabschluss begleitet, geht es um Kaufpreis, Garantien, Rechtsfragen, Kunden und Lieferanten, aber auch um die Frage, ob der Übergeber noch als Konsulent oder Minderheitsgesellschafter für einen bestimmten Zeitraum im Unternehmen verbleiben soll und möchte.

4 Varianten des Verkaufs an Interessenten

Ob eine Stabübergabe innerhalb der Familie oder durch einen Verkauf stattfinden soll, hängt von vielen Faktoren ab. Grundsätzlich gibt es vier Varianten bei einer Veräußerung an Dritte:

- 1. Ein strategischer Käufer steigt ein, der sich eine Verlängerung oder Vertiefung seiner eigenen Wertschöpfungskette erwartet**
- 2. Ein Finanzinvestor (Private Equity Fonds, Family Offices, Stiftungen) erwirbt das Unternehmen als gute Geldanlage**
- 3. Ein Manager von außen will sich auf diese Weise den Wunsch nach Selbständigkeit erfüllen („Management Buy In“)**
- 4. Führungskräfte des Unternehmens übernehmen die Anteile (gegebenenfalls auch Zug um Zug) und gewährleisten dadurch Kontinuität („Management Buy Out“).**

Welche Lösung auch immer präferiert wird, der Prozess sollte keinesfalls aus einer Not heraus gestartet werden. Es gibt aber durchaus Fälle, bei denen eine Insolvenz nötig wird, die aber so gestaltet wird, dass der Unternehmer ohne Gesichtungsverlust „durch die Vordertür,“ gehen kann und sein Lebenswerk durch Dritte weitergeführt wird. Dafür hat Bayern Consult Institute als Partner und ein weitreichendes Netzwerk zur Hand, die sich auf die Übernahme von Betrieben spezialisiert haben, die in Schieflage oder andere Sondersituationen geraten sind.



Vom richtigen Übergabezeitpunkt

Die Erfahrung zeigt, dass der ideale Zeitpunkt, die Nachfolge zu regeln, ein bis zwei Bilanzstichtage vor dem geplanten Verkauf liegt. So bleibt ausreichend Zeit, das Betriebsergebnis zu verbessern und damit den Verkaufspreis zu erhöhen. Oft dienen Hebesätze zur Kaufpreisermittlung, die sich auf den Ertrag beziehen. Angenommen, ein Unternehmen weist ein EBITDA von einer Million Euro aus. Wird das Ergebnis durch Effizienzsteigerung und Hebung stiller Reserven nachhaltig auf 1,1 Millionen Euro gesteigert, bedeutet das eine deutliche Erhöhung des Verkaufspreises. Ist ein Käufer etwa bereit, das Siebenfache des EBITDA im Jahr vor der Veräußerung zu zahlen, steigt der Erlös für den Verkäufer von 7,0 auf 7,7 Millionen Euro.

Mehr als 30 Jahre Berater Know-How

Verkaufsinteressierten bietet Bayern Consult heute ein Know-how, das in dreißig Jahren erfolgreicher Dienstleistungstätigkeit in allen Sektoren aufgebaut wurde. Tiefe Einblicke in viele Schlüsselbranchen haben unseren Blick geschärft, welche Partner zu welchen Unternehmen passen könnten und wo die meisten Synergien zu erzielen wären. Bayern Consult Berater verstehen wie Unternehmen funktionieren, wie sie ihr Geld verdienen und ihre Effizienz steigern können. Davon profitieren Übergeber und können ein optimales Ergebnis erzielen. ●