

Hintergrund & Vorgehensweise

- In den kommenden Jahren wird auf Grund des steigenden Alters der Eigentümer (demographischer Wandel) eine steigende Anzahl an Unternehmensnachfolgen in Deutschland erwartet.¹
- Die Ergebnisse basieren auf einer qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring² von 13 ausführlichen Interviews (auf Basis eines vordefinierten Interviewleitfadens).
- Die Interviewpartner haben eigene Erfahrungen mit Unternehmensverkaufsprozessen.
- **Forschungsfrage:** Welche Faktoren beeinflussen Unternehmensverkaufsprozesse positiv/negativ?

Erfolgsfaktoren für den Verkaufsprozess

1 Die tatsächliche Verkaufsbereitschaft der Gesellschafter

- Wichtig ist die **klare Verkaufsbereitschaft des oder der Gesellschafter**: Eine gut überlegte Entscheidung für den Verkauf sowie eine möglichst rationale Herangehensweise an den Verkaufsprozess erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit.
- Die **Anforderungen des Verkäufers** sollten für den potenziellen Käuferkreis erfüllbar sein, insbesondere was die Kaufpreiserwartung und die Bereitschaft für eine zukünftige Zusammenarbeit nach Verkauf der Firma betrifft. Generell gilt: Je akzeptabler die Anforderungen des Verkäufers, desto mehr Investoren kommen potenziell in Frage und desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit des Verkaufsprozesses.

2 Klarheit über Marktsituation und Timing

- Die **Attraktivität der Branche** hat hohen Einfluss auf die Anzahl der interessierten Investoren und die Höhe der Unternehmensbewertung.
- Auch aktuelle **Markt- und käuferseitige Faktoren** (z.B. Synergien des Käufers, richtiges Timing) beeinflussen den Verkaufsprozess.
- Auch wenn Sie diese Faktoren nicht beeinflussen können, ist Klarheit vor Start des Verkaufsprozesses sehr wichtig: manchmal mit unserer Empfehlung, sofort in den Verkaufsprozess zu gehen, manchmal mit der Empfehlung, zu warten.

3 Die Potenziale des Unternehmens für Investoren aufzeigen

- **Attraktivität des Unternehmens**: Dazu zählen das finanzielle Ergebnis, die Marktposition des Unternehmens, die Entwicklung der vergangenen Jahre sowie zukünftige Chancen.
- Für viele Investoren sind auch ein **starkes Management-Team** bzw. eine funktionierende zweite Führungsebene ein wichtiger Faktor.

1: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2018)

2: Mayring (2015)

4 Professionelle Beratung

- Die **Beauftragung eines M&A-Spezialisten** sorgt für einen strukturierten und professionell geführten Verkaufsprozess. Dadurch erhöht sich die Erfolgswahrscheinlichkeit bei Ihrem Unternehmensverkaufsprozess deutlich.
- Zu diesem Prozess gehört eine **professionelle Vorbereitungsphase** mit der Ausarbeitung der M&A-Strategie, der Aufbereitung der Unterlagen mit einheitlicher Storyline und auch der emotionalen Vorbereitung der Verkäufer. Bei der Erstellung der Investorenliste bringen M&A-Spezialisten ihr **Netzwerk zu möglichen Käufern** ein.
- Entscheidend ist die Ansprache einer möglichst **großen Anzahl relevanter Kaufinteressenten im Rahmen eines Bieterprozesses**. Ein Bieterprozess resultiert in einer verbesserten Verhandlungsposition für den Verkäufer, liefert Alternativen bei gescheiterten Verhandlungen und gibt dem Verkäufer die Möglichkeit, verschiedene Angebote zu vergleichen und die beste Lösungsoption zu wählen.
- Ein M&A-Spezialist sorgt außerdem für eine **professionell gesteuerte Abschlussphase** mit intensiven Verhandlungen, Rechtsanwälte und Steuerberater bieten zusätzlich Unterstützung bei rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen.

5 Fokussierte, auf den Abschluss orientierte Zusammenarbeit

- Je stärker der **Fokus der Verkäufer auf den Verkaufsprozess**, desto besser! Die Beauftragung eines M&A-Spezialisten reduziert hierbei den Zeitaufwand für den Verkäufer deutlich, das Tagesgeschäft kann noch bewältigt werden.
- Die **Beziehung und Zusammenarbeit aller Beteiligten** kann, wenn Sie nicht funktioniert, ein Deal-Breaker sein. Hier ist der direkte und intensive Kontakt zu den Entscheidern auf der Käuferseite und Transparenz seitens des M&A-Spezialisten und der Verkäufer sehr hilfreich.
- Schließlich ist die **materielle Einigung mit allen Verhandlungspartnern** durch Erkennen aller Einigungsspielräume essentiell. Dies betrifft Kaufpreis, Transaktionsstruktur und alle weiteren Modalitäten.

Fazit

Eine Garantie auf Erfolg gibt es nicht, wohl aber viele Chancen, das Ergebnis des Verkaufsprozesses durch bestmögliche Umsetzung der genannten Erfolgsfaktoren positiv zu beeinflussen!

Kontaktieren Sie uns gerne bei Interesse an einem unverbindlichen Austausch. Gerne sprechen wir über den für Sie passenden Verkaufsprozess.



Mark Walther
Managing Partner

Büro: +49 89 2302 141 – 11
Mobil: +49 170 450 83 45
walther@walther-transaction.com