

Erfolgreicher Unternehmensverkauf

Die Unternehmensnachfolge stellt für viele Unternehmer eine große Herausforderung dar. Im Mittelstand ist die Nachfolge häufig eine emotionale Frage - sowohl beim Übergeber als auch beim Übernehmer. Eine erfolgversprechende Übergabestrategie muss vorausschauend die betriebswirtschaftlichen, finanziellen und personellen Aspekte berücksichtigen. Gleiches gilt für alle rechtlichen Folgewirkungen. Eine Patentlösung für eine Betriebsübergabe gibt es dabei nicht.

Seit einigen Jahren kommt es immer häufiger vor, dass Kinder nicht mehr in die Fußstapfen ihrer Eltern treten wollen. Die Elterngeneration ist somit immer öfter gezwungen, ihr Lebenswerk zu verkaufen. Dieser Trend lässt sich auch in Zahlen fassen: In Österreich sind über 80 % der Unternehmen in Familienbesitz. Während früher rund drei Viertel einen Nachfolger in der Familie gefunden haben, gelingt dies mittlerweile nur mehr der Hälfte aller Familienbetriebe.

Herr Dr. Rumpl, das heißt, dass viele Unternehmer gezwungen sind, den Betrieb zu veräußern?

Genauso ist es. Erschwerend kommt hinzu, dass die Eltern dies anfangs oft nicht wahrhaben wollen und doch noch auf ein Kind als Nachfolger hoffen. Kurz vor Pensionsantritt stehen viele ohne Nachfolger da. Oft wissen sie dann nicht, an wen sie sich wenden können. In vielen Fällen wird dann der Steuerberater konsultiert. Der sagt meistens, er werde sich im Klienten- bzw. Kollegenkreis umsehen. In vielen Fällen wird jedoch nichts daraus. Wertvolle Zeit vergeht. Meist kann in solchen Fällen auch die Wirtschaftskammer nicht helfen.

Kann man sagen, dass man ohne einen professionellen M&A-Berater nicht wirklich weiterkommt?

Ja, denn der Unternehmensverkauf zählt zu den wichtigsten und schwierigsten Herausforderungen. Jeder Unternehmer muss bedenken, dass er seinen Betrieb nur einmal verkaufen kann. Die Kunst ist dabei, den richtigen Käufer zu finden: Jemanden, der bereit ist, das eigene Lebenswerk fortzuführen und dafür einen ordentlichen Preis zu zahlen.

Was ist ein ordentlicher Preis?

Viele Unternehmensverkäufe scheitern, weil der Verkäufer überzogene Preisvorstellungen hat. Diese stammen meist aus der mangelnden Erfahrung vieler Steuerberaterkollegen mit Unternehmensverkäufen. Oft wird für die Bewertung die Ertragswertmethode bzw. die Discounted-Cash-Flow-Methode herangezogen. Unrealistische Werte sind die Folge.

Vereinfacht kann gesagt werden, dass sich der Kaufpreis für den Käufer je nach Branche innerhalb von fünf bis sieben Jahren amortisieren muss. So erhalten Sie einen realistischen Verkaufswert.



Ist die UNICONSULT Corporate Finance auf M&A-Transaktionen spezialisiert?

JA. Wir begleiten seit Jahren erfolgreich Unternehmensverkäufe - sei es für unsere Kunden oder auch für nicht von UNICONSULT vertretene Unternehmen. Dies beginnt mit der Käufersuche, geht weiter mit der Ermittlung des Unternehmenswertes und führt in letzter Konsequenz zum unterschriebenen Kaufvertrag. Gerne zeigen wir Ihnen dazu erfolgreiche Beispiele.

Dr. Josef Rumpl, Ried i. I.

*„Reden wir über Ihre Unternehmensnachfolge!
Rufen Sie uns an und vereinbaren Ihr
persönliches Beratungsgespräch.“*