

5 Fehler beim Unternehmensverkauf – und wie Sie sie vermeiden

Der Verkauf eines Unternehmens ist oft ein einmaliger Vorgang, sachlich und emotional herausfordernd. Diese fünf typischen Fehler können den Prozess erschweren und gefährden. Wer sie kennt, kann gezielt gegensteuern.

1. Zu spät anfangen

Laut IHK-Befragungen warten viele Unternehmer zu lange. Wer erst mit dem Verkaufsprozess beginnt, wenn der Ruhestand unmittelbar bevorsteht, hat wenig Zeit für die Vorbereitung und riskiert Zeitdruck, Wertverlust oder einen Notverkauf. Ein Verkaufsprozess dauert in der Regel 12 bis 24 Monate, die Vorbereitung darauf nochmal so lange.

Maßnahme: Beginnen Sie idealerweise 3 bis 4 Jahre im Voraus.

2. Der falsche Berater

Nicht jeder Unternehmensberater oder Steuerberater hat Expertise im Unternehmensverkauf. Manche handeln im eigenen Interesse des schnellen Verkaufs und nicht im Sinne des Unternehmers und der langfristigen Sicherung des Unternehmens.

Maßnahme: Wählen Sie Ihren Partner sorgfältig aus. Achten Sie auf Ausbildung, Fachwissen und Erfahrung mit Transaktionen – und auf persönliche Integrität. Der passende Berater ist nicht unbedingt der, der Ihrem Standort am nächsten ist.

3. Unrealistische Preisvorstellungen

Oft basiert die eigene Vorstellung vom Unternehmenswert auf Wunschdenken und Versprechungen eines Maklers, der den Auftrag bekommen möchte – nicht auf realistischen Marktwerten und Ertragskraft. DCF- und Ertragswertverfahren hängen von den subjektiven Annahmen ab und können je nach Auftraggeber jeden beliebigen Firmenwert ergeben. Eine falsche Wertvorstellung verhindert und verzögert den Verkauf um Monate bis Jahre.

Maßnahme: Nehmen Sie marktübliche Multiplikatoren und multiplizieren das aktuelle operative Ergebnis damit, um eine realistische Bewertung zu erhalten. Einigen Sie sich mit dem Käufer auf einen fairen Multiplikator, abhängig von der individuellen Situation und Strukturierung des Kaufvertrags.

4. Der falsche Käufer

Nur ein kleiner Prozentsatz der Interessenten passt zu Ihrem Unternehmen. Das Geschäftsmodell von Private Equity Funds und Finanzinvestoren hat kurzfristige Ziele und sieht den profitablen Exit bereits beim Kauf des Unternehmens vor. Konzerne und sogenannte Strategen können das Lebenswerk und dessen Mitarbeiter in der Konzernstruktur verschwinden lassen. MBI-Interessenten ohne Führungserfahrung oder mit reinem Beratungsansatz gefährden Mitarbeiter und die anderen langfristigen Beziehungen des Unternehmens – und damit das Unternehmen selbst.

Maßnahme: Achten Sie auf Werte, operative Führungserfahrung und die langfristige Absicht der Interessenten.

5. Auf den Kaufpreis fokussieren

Wenn das Unternehmen langfristig erfolgreich bleiben soll, zählen Nachfolgestrategie, Mitarbeiterbindung und langfristige Denkweise. Ein höherer Preis führt in der Regel zu einer höheren Verschuldung, um den Kauf zu finanzieren. Eine zu hohe Verschuldung gefährdet den Fortbestand des Unternehmens.

Maßnahme: Denken Sie über den Kaufvertrag hinaus – und in Generationen. Wie wird der Käufer das Unternehmen weiterentwickeln und Ihr Lebenswerk wertschätzen? Je nach Situation können Verkäuferdarlehen und Earn-Out Bausteine sein, um einen fairen Kaufpreis zu erzielen ohne das Unternehmen zu gefährden.

Fazit

Mit Weitblick, guter Vorbereitung und einem passenden Nachfolger gelingt der Unternehmensverkauf zum Wohl des Unternehmers, des Teams und des Lebenswerks.

Kontakt für einen vertraulichen Austausch

Dr. Daniel Seidenspinner

daniel@familie-seidenspinner.de

0176 78224455

www.familie-seidenspinner.de

