

Wann ist es für eine Nachfolgeregelung im Unternehmen zu spät?

Gernot Schmerlaib, Jänner 2020

Beinahe jede dritte Unternehmensnachfolge scheitert. Eine gescheiterte oder unbefriedigende Nachfolgeregelung ist für den Eigentümer mit schmerzhaften emotionalen und finanziellen Verlusten verbunden. In der Folge zeigen wir auf, wo auszugswise die Problemfelder liegen und welche Lösungsansätze sich anbieten. (1)

1. Geringe Rentabilität des Unternehmens

Oftmals vernachlässigen Unternehmenseigentümer einige Jahre vor der anvisierten Nachfolgeregelung die strategische Planung. Viele Eigentümer verpassen durch Konzentration auf das Tagesgeschäftes das Unternehmen durch Werttreiber weiterzuentwickeln, Dadurch sinkt die Rendite und Attraktivität des Unternehmens.

Wir analysieren für Sie die für Ihr Unternehmen relevanten Werttreiber und Sie können das Unternehmen auf strategischer, operativer und finanzieller Ebene in bester Form führen.

2. Fehlende Übernahmefähigkeit

Ein häufiger Grund für das Scheitern der Unternehmensnachfolge ist die fehlende Personenunabhängigkeit, weil Firmeneigentümer in verschiedenen Rollen in Personalunion agieren. Viele potentielle Käufer werden aufgrund dieses hohen Risikos von einem Kauf absehen oder eine Risikobeteiligung mit einem Teil des Kaufpreises am künftigen Erfolg des Unternehmens verlangen.

Dokumentieren Sie bereits früh Ihr Wissen und machen Sie Ihr Unternehmen mit dem Einsatz von Stellvertretern und weiteren Kompetenzträgern unabhängig von Ihrer Person.

3. Verhandlungsfehler bei Verkauf

Auch bei der Verkaufsabwicklung werden vielfach attraktive Möglichkeiten nicht geprüft. Beispielsweise treten Unternehmensverkäufer oftmals nur mit einem einzigen Käufer in die Verhandlungsphase ein. Dadurch entsteht ein zunehmender Verkaufsdruck und eine Abhängigkeit von nur einem Kaufinteressenten, die die Verhandlungsposition des Verkäufers schwächen.

Gehen Sie immer mit mehreren Kaufinteressenten in den Verhandlungsprozess, um Wahlmöglichkeiten zu haben, die auch der Verkaufspreiserhöhung dienen. Wir unterstützen Sie mit einer umfangreichen Datenbank und einem großen Netzwerk von möglichen Käufern.

4. Unrealistische Preisvorstellungen

Viele Unternehmenseigentümer tendieren dazu, bei ihren Preisvorstellungen den emotionalen Wert ihres Unternehmens miteinzurechnen. Für den möglichen Marktpreis ist aber in erster

Linie die Zeitdauer relevant, innerhalb welcher mit den Free Cash Flows die Kaufpreisfinanzierung sowie das eingebrachte Eigenkapital zurückgeführt werden kann.

Lassen Sie den Unternehmenswert von uns berechnen. So erhalten Sie eine gute Basis für eine Markpreiseinschätzung.

Die ersten Schritte

Eine Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer zeigt Ihnen nachfolgend, wie umfassend das Nachfolgethema einen Großteil der Unternehmen betrifft:

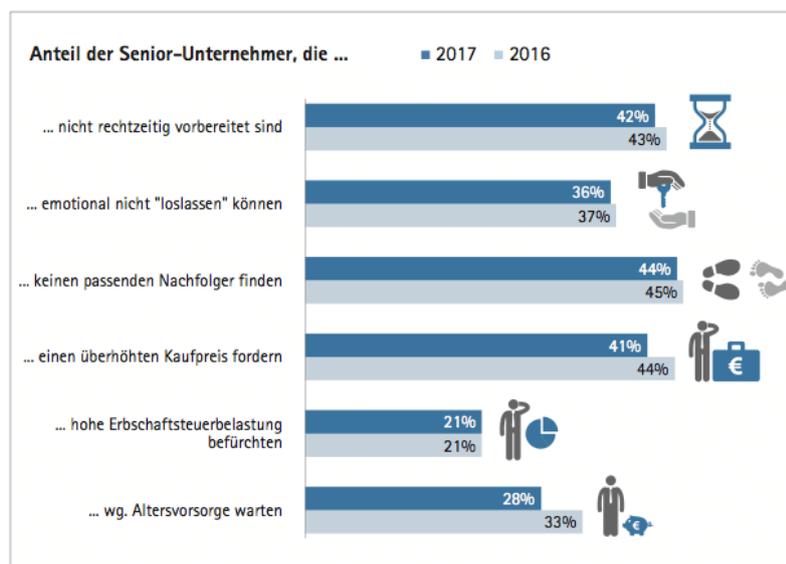


Abb. 1: Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen optimal für eine Übergabe fortbereiten können oder wie Sie mit komplexen Fragestellungen umgehen sollen? Dann nutzen Sie unsere Website <https://www.consenzum.de/> oder kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Quellenhinweise:

- (1) <https://www.axtradia.ch/blog/die-8-haeufigsten-gruende-fuer-das-scheitern-der-nachfolge-und-wie-sie-diese-vermeiden/>
- (2) <https://www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/unternehmensnachfolge/umfragen-und-prognosen/umfrage-unternehmensnachfolge>

Gernot Schmerlaib

CONSENZUM Managementberatung

schmerlaib@consenzum.com | www.consenzum.com

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge