

Unternehmensnachfolge - in Zeiten von CORONA stoppen oder weiter vorantreiben?

Gernot Schmerlaib, Mai 2020

Wir alle leben in einer Ausnahmesituation, von der wir überrascht wurden und jetzt so professionell wie möglich damit umgehen. Für UnternehmenseigentümerInnen, die in einem Nachfolgeprojekt oder vor einer Übergabe stehen, haben wir nachfolgend ausgewählte Impulse zu aktuellen Rahmenbedingungen, zu positiven Aspekten von Unternehmensverkäufen auch in unsicheren Zeiten und zu möglichen Absicherungen als Käufer oder Verkäufer zusammengestellt.

Nachfrage und Liquidität für Unternehmenskäufe sind vorhanden

Viele Investoren sind offensiv auf Zukäufe ausgerichtet. Insbesondere Finanzinvestoren sind bestrebt, nicht geplante, interessante Zukaufsmöglichkeiten zu nutzen. Die angestrebten Zukäufe beziehen sich auf gesunde Unternehmen, aber auch vermehrt auf Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf und zunehmend auch auf Carve-outs (Zukauf von Unternehmensteilen).

In der Vergangenheit haben erfolgreiche strategische Investoren und Finanzinvestoren Liquiditätsreserven aufgebaut, um für interessante Zukäufe vorbereitet zu sein. Dies hat sich auch in der bestehenden Situation nicht geändert, wobei jedoch bei manchen strategischen Investoren derzeit die Bewältigung der aktuellen, operativen Herausforderungen im Vordergrund steht.

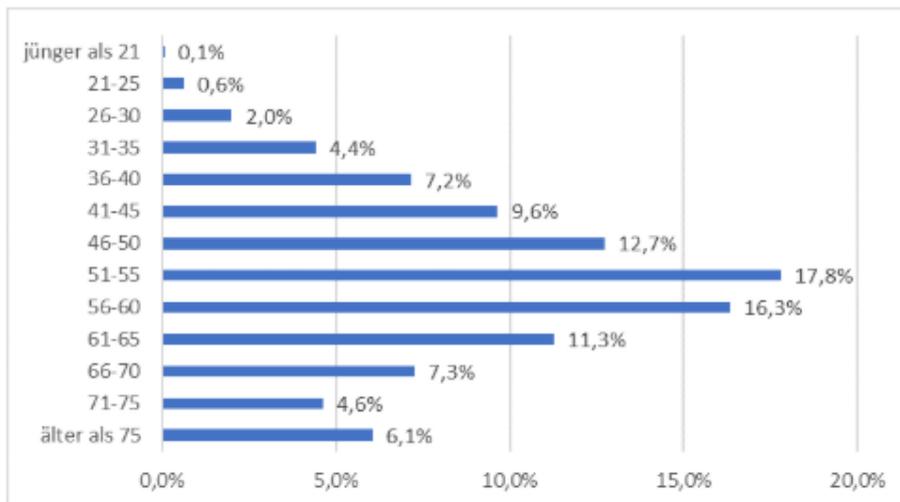
Der Handlungsdruck für Nachfolgelösungen nimmt weiter zu

Die natürliche Reaktion von UnternehmenseigentümerInnen in dieser Ausnahmesituation, in der erhöhte Unsicherheit vorherrscht, ist eine Neubewertung einer getroffenen Verkaufsentscheidung und der Stopp der Vorbereitungen.

Die getroffene Verkaufsentscheidung ist damit aber in der Regel nicht vom Tisch, sondern lediglich aufgeschoben. Daher sollten Verkäufer dieses Thema im Auge behalten und sich ohne zeitlichen Druck mittels Beratung von außen in den Markt bewegen, Sondierungen bezüglich Kaufinteressenten vornehmen und ein Gefühl für Preisindikationen bekommen. Optional kann eine Sondierung zur Aufnahme neuer Gesellschafter und der Verkauf von Unternehmensteilen als liquiditätsstärkende Maßnahmen empfohlen werden. (1)

Da heute niemand vorhersagen kann, wie lange der gesamtwirtschaftliche Abschwung dauern wird, geht es darum, die Verkaufsentscheidung konsequent weiterzuverfolgen. Darüber hinaus sind bestimmte Branchen von der Krise nicht betroffen bzw. profitieren sie von der derzeitigen Situation.

Es wird zu einer deutlichen Belebung der Verkäufe in den Folgejahren kommen, weil sich laut nachfolgender Grafik bereits 18% der MehrheitsgesellschafterInnen in Deutschland im Pensionsalter befinden (2). In Österreich dürfte die Entwicklung in Relation ähnlich sein.



Prozentuale Altersverteilung der Unternehmer mit mindestens 50 Prozent Gesellschaftsanteil im deutschen Mittelstand nach „Markus“

Vertragsgestaltungen nehmen einen zentralen Stellenwert ein

Bei sorgfältiger Verhandlung des Transaktionsvertrages muss im Interesse beider Parteien die Verkaufstransaktion nicht aufgeschoben oder abgesagt werden. (3)

Die aktuellen Unsicherheiten innerhalb der Verkaufstransaktion und die Höhe des Verkaufspreises können über eine Material-Adverse-Change-Klausel (fairer Interessenausgleich zwischen den Vertragsparteien, wie z.B. die Regelung von Rücktrittsrechten) und über Earn-out-Modelle (Kaufpreisteilzahlungen gemäß Zielerreichung bzw. Anpassungen) für beide Seiten geregelt werden (3) (4).

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie sich jetzt bei einem geplanten Unternehmensverkauf verhalten sollen, nutzen Sie unsere website: <https://www.consenzum.de/> oder kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Gernot Schmerlaib

CONSENZUM Managementberatung

schmerlaib@consenzum.com | www.consenzum.com

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge

- (1) <https://www.wkgt.com/themen/coronavirus-distressed--mergers-acquisitions/>
- (2) <https://die-deutsche-wirtschaft.de/concess-unternehmensnachfolge-corona/> (Anmerkung: „Markus“ ist der Name der Datenbank von Bureau van Dijk Electronic Publishing GmbH, die als Basis herangezogen wurde)
- (3) <https://www.wkgt.com/themen/coronavirus-mac-klausel/>
- (4) <https://www.finance-magazin.de/deals/private-equity-private-debt/diese-corona-folgen-sehen-die-pe-investoren-2054711/>