

## **Fundamentale Fehler beim Unternehmensverkauf - unausweichlich oder vermeidbar?**

Gernot Schmerlaib, November 2020

Ein Unternehmensverkauf ist eine typische Markttransaktion, bei der Angebot und Nachfrage zusammentreffen. Fehler in der Vorbereitung und Durchführung der Transaktion seitens des Verkäufers können zum Abbruch, zur Wertvernichtung und zu niedrigen Kaufpreisen führen. Derartige Fallen und Stolpersteine können aber durch einen professionellen Verkaufsprozess vermieden werden.

### **1. Zu hohe, unrealistische Kaufpreisvorstellung und Zahlungsbedingungen**

Verkäufer haben aufgrund ihrer emotionalen Bindung eine subjektive Vorstellung über den Wert ihres Unternehmens. Diese Erwartung liegt sehr oft weit über einem realistischen Verkaufspreis und sollte durch eine Unternehmensbewertung objektiviert werden. (1)

Außerdem erwarten sich die Verkäufer bei einem Abschluss, dass der gesamte Kaufpreis nach Vertragsunterfertigung zu 100 % sofort bezahlt wird. Heute gibt es am Markt de facto keine Käufer mehr, die diese Erwartungshaltung erfüllen, da die Unsicherheit durch COVID-19 merklich gestiegen ist. Daher sind Ratenzahlung für den Kaufpreis durchaus üblich geworden.

### **2. Zu späte Initiierung des Verkaufsprozesses**

Für ein wachsendes und erfolgreiches Unternehmen gibt es keinen optimalen Zeitpunkt des Verkaufs, sondern der Verkäufer kann ohne Druck diesen Zeitpunkt bestimmen. In der Praxis ist es oft so, dass der Verkäufer keinen unmittelbaren Anlass sieht, das Unternehmen zu verkaufen. Aufgrund der Beanspruchung durch das Tagesgeschäft und die emotionale Bindung zum Unternehmen wird die definitive Entscheidung des Unternehmensverkaufes sehr oft aufgeschoben. (1)

Das geht solange gut, bis sich das Wachstum verlangsamt oder die Performance stagniert. Niemand kann voraussagen, wann das sein wird. Tritt diese Phase ein und soll ein Verkauf erfolgen, verringert sich die Anzahl der interessierten Käufer und der Kaufpreis sinkt.

### **3. Eingeschränkte Marktansprache**

Viele Verkäufer verlassen sich beim Verkauf auf die Kenntnis eines möglichen Käufers oder eines konkreten Kaufinteresses. Aber erst durch eine größere Anzahl qualifizierter Käufer erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs und die Chance auf einen attraktiven Kaufpreis für das Unternehmen. Deshalb sollten immer mehrere potentielle Käufer durch einen beauftragten, externen Berater zum Verkauf eingeladen werden. (2)

#### 4. Verkauf ohne externe Beratung

Viele Verkäufer möchten den Verkauf ihres Unternehmens selbst arrangieren, ebenso wie sie ihr Unternehmen selbst führen. Doch oftmals ist das Vorgehen dabei unstrukturiert, und durch aufkommende Emotionen werden falsche Entscheidungen getroffen. Dadurch können die in den Jahrzehnten zuvor geschaffenen Unternehmenswerte teilweise vernichtet werden. (1)

Die folgende Umfrage zeigt, wo deutsche UnternehmerInnen Fehler bzw. Schwächen bei Unternehmensverkäufen sehen:



Abb. 1: Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer

Die externe Begleitung des Verkaufsprozesses durch ein Team von Spezialisten kann hier Abhilfe schaffen. Wenn Sie sich mit dem Verkauf Ihres Unternehmens beschäftigen, informieren Sie sich auf unserer Website <https://www.consenzum.de/> und kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch.

Gernot Schmerlaib

#### CONSENZUM Managementberatung

[schmerlaib@consenzum.de](mailto:schmerlaib@consenzum.de) | [www.consenzum.de](http://www.consenzum.de)

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge

- (1) <https://selbststaendigkeit.de/news/grundertipps/sechs-groessten-kardinalfehler-beim-unternehmensverkauf>
- (2) <https://www.handelsblatt.com/adv/unternehmerboerse/unternehmen-die-vier-haeufigsten-fehler-beim-unternehmensverkauf/25553054.html?ticket=ST-13974255-AZhiNeoeyJdtRAcqa9l-ap5>