

Wie mache ich mein Unternehmen verkaufsfähig?

Gernot Schmerlaib, April 2021

Als Eigentümer eines erfolgreichen, mittelständischen Unternehmens beschäftigen Sie sich mit Ihrer Unternehmensnachfolge. Aus Ihrem familiären Umfeld und unternehmerischem Führungskreis erkennen Sie keinen geeigneten Nachfolger oder Nachfolgerin, die Ihr Lebenswerk gemäß Ihren Zielsetzungen fortsetzen könnten. Durch Gespräche mit Ihnen vertrauten Personen kristallisiert sich die Option eines Unternehmensverkaufes als die realistischste und zielführende Variante heraus. Es bleibt eine zentrale Frage: Wie gehe ich es an bzw. wie beginne ich?

1. Zeitplan und Analyse der Problemfelder

Erstellen Sie einen realistischen Zeitplan, der einen ausreichenden Vorbereitungszeitraum beinhaltet. In diesem Vorbereitungszeitraum geht es darum, die Performance des Unternehmens bis zur Ansprache von Käufern zu verbessern. Dieser Zeitraum beträgt erfahrungsgemäß ein bis zwei Jahre und liegt vor dem Beginn des Verkaufsprozesses. Alle Möglichkeiten der Performance-Steigerung, die von Ihnen und Ihrem Team direkt umsetzbar sind, sollen in Erwägung gezogen werden. (1)

2. Klare Struktur und selbständige zweite Führungsebene

Falls diese noch nicht vorhanden ist, bauen Sie eine klare Führungsstruktur, speziell der zweiten Ebene, auf, in der die Führungskräfte verantwortlich sind, das Tagesgeschäft selbständig zu managen, und ziehen Sie sich aus dem operativen Geschäft sukzessive zurück, auch wenn es Ihnen anfänglich schwerfällt. Für potenzielle Käufer ist eine starke, zweite Führungsebene ein wichtiger Garant für eine positive, zukünftige Geschäftsentwicklung.

3. Investitionen in Digitalisierung (Daten, Prozesse, Vertrieb)

Keine Branche ist von der Notwendigkeit der Digitalisierung ausgenommen. Je nachdem wie weit die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen bereits ausgeprägt ist, treiben Sie dieses Thema mit der zweiten Führungsebene voran und machen Sie es zu Ihrer persönlichen strategischen Aufgabe.

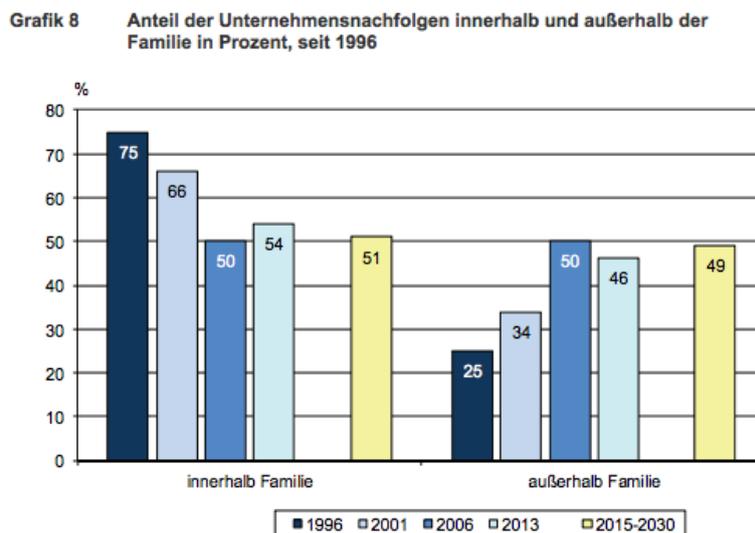
4. Exzellentes Reporting und Controlling

Um Ihr Unternehmen nachhaltig zu steuern, benötigen Sie ein aussagekräftiges Zahlenmaterial (Daten) und faktenbasiertes Management. Nur so können Sie die Unternehmensentwicklung zielorientiert steuern und Performancesteigerungen sichtbar machen. Damit gelingt es Ihnen, in der notwendigen Due-Diligence-Phase des Verkaufsprozesses das Vertrauen bei den interessierten Käufern aufzubauen.

5. Von der Vorbereitung zur Umsetzung

Auch wenn Ihre Unternehmensergebnisse bisher zufriedenstellend waren, ist es ein besonderer Anreiz für Käufer und ausschlaggebend für einen höheren Kaufpreis, wenn in der jüngsten Vergangenheit vor dem Verkauf weitere Ergebnisverbesserungen nachweislich in den Bilanzdaten abgebildet sind. Die Maßnahmen und deren Umsetzung aus den vorherigen Punkten werden zum Erreichen dieser Zielsetzungen führen.

Der Ausbruch von COVID-19 wird den Anteil der Verkäufe von Unternehmen außerhalb der Familie, z.B. in Österreich nochmals beschleunigen, der davor bereits bei 49 % lag, wie folgende Grafik (Auszug) zeigt (2):



Quelle: Erhebung der KMU Forschung Austria 1999, 2002, 2008 und 2014

Eine professionelle Käuferansprache durch Experten ist neben Ihrer Vorbereitung erfolgsscheidend. Die **CONSENZUM Managementberatung** unterstützt im Rahmen der Kernkompetenz in der Unternehmensnachfolge mittelständische Unternehmen in allen Phasen des Unternehmensverkaufs, von der Vorbereitung bis zur Umsetzung. Wenn Sie konkret an den Verkauf Ihres Unternehmens denken, kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch.

Gernot Schmerlaib

CONSENZUM Managementberatung

schmerlaib@consenzum.de | www.consenzum.de

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge

- (1) <https://ger.mazars.ch/Home/Insights/Neuigkeiten/Business-It-s-Personal/Machen-Sie-Ihr-Unternehmen-verkaufs-fit>
- (2) <https://www.kmu-boerse.at/unternehmensnachfolge-gesucht/>