

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal die „**Handlungsalternativen bei der Nachfolgeregelung**“.

Wenn im inhabergeführten Unternehmen die Nachfolgeregelung ansteht, werden seitens der Inhaber die nachfolgend beschriebenen Alternativen oder eine Kombination dieser Alternativen erwogen.

Nachfolge innerhalb der Familie: Das ist überwiegend die präferierte Lösung, wobei das Verschenken, das Vererben oder der Verkauf an die nächste Generation zur Auswahl stehen.

Verkauf an das firmeneigene Management: Ein sog. MBO (Management-Buy-Out) ist sinnvoll, wenn dem Unternehmer die Kontinuität des Unternehmens besonders wichtig ist.

Verkauf an Strategischen Käufer: Hier besteht die beste Möglichkeit einer Kaufpreisoptimierung. Andererseits ist das Unternehmen dann dem Käufer „ausgeliefert“, da dieser es nach dem Verkauf auf sein eigenes Unternehmenskonzept ausrichten wird.

Verkauf an Finanzinvestor: Für Finanzinvestoren ist der Return on Investment (Investitionsrendite) das entscheidende Kaufkriterium. Da er nicht immer Synergien mit anderen Unternehmen in seinem Beteiligungsportfolio heben kann, wird er kaum mehr als den Marktpreis bezahlen wollen.

Verkauf an Family Office: Vermögende Unternehmerfamilien können eine gute Wahl sein, da sie wie der Verkäufer das „mittelständische“ Denken sowie Handeln praktizieren und langfristig investieren.

Verkauf an Mittelstandsholding: Diese Alternative wird gewählt, wenn die Konkurrenz den Betrieb nicht bekommen soll und dem Verkäufer die Kontinuität wichtig ist.

Verkauf an externen Manager: Beim sog. MBI (Management-Buy-In) liegen die Verhältnisse ähnlich wie beim MBO mit dem Unterschied, dass der externe Manager das Unternehmen noch nicht kennt und deshalb eingearbeitet werden muss.

Börsengang: Der Börsengang kann sehr lukrativ sein, ist aber nur unter bestimmten Voraussetzungen und ab einer bestimmten Unternehmensgröße sinnvoll.

Stiftung: Stiftungen werden gegründet, um Familienunternehmen über Generationen hinweg zu erhalten. So soll der Zerfall des Unternehmens bei immer zahlreicher werdenden Erben vermieden werden.

Alle Alternativen haben ihr Vor- und Nachteile, über die Sie der Autor des Kurzbriefes gerne informiert.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1990 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert und erbringen Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Sanierung ist der Neuaufbau eines Unternehmens unter erschwerten Bedingungen.“