

Unternehmensnachfolge: Warum ist das vielfach so sehr schwierig ?

Das Thema Unternehmensnachfolge ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen, weil auch in den breiten Medien immer mehr darüber berichtet wird, in welcher Größenordnung Unternehmensnachfolgen im Mittelstand anstehen und leider auch zunehmend mangels Nachfolge scheitern.

Vielfach ergeben sich die Gründe für das Scheitern einer Unternehmensnachfolge wie folgt:

a. Menschlich-familiäre Gründe – z.B.:

- Wer einen Nachfolger in der Familie hätte, diesem aber nicht zutraut, das eigene Lebenswerk erfolgreich fortzuführen, wird nicht nach Lösungen suchen bzw. wird Gründe finden, selber ´am Ruder´ zu bleiben.
- Wer altersbedingt eine Nachfolge anstreben sollte – nach dem unternehmerischen Rückzug aber keine neue und ausfüllende Perspektive im Ruhestand sieht, wird nicht loslassen können.
- Wer das Unternehmen bisher in erheblichem Maße durch seine Persönlichkeit geprägt hat, macht es einem Nachfolger besonders schwer, diese Unternehmenskultur zu verändern.

Frage hierzu: Ist der Verkäufer / Gesellschafter / Unternehmer wirklich schon gedanklich ´fit for sale´ ?

Hier spielt auch die Qualität der Vorbereitung sowie die Zieldefinition inkl. möglicher Alternativen durch den betreuenden Berater / Coach eine entscheidende Rolle.

b. Betriebswirtschaftliche Gründe – z.B.:

- Das Unternehmen ist nicht ausreichend profitabel, um verkauft zu werden.
- Das Unternehmen hat zu hohe Verbindlichkeiten bzw. ist bilanziell überschuldet.
- Es gibt einen deutlichen und langjährigen Investitionsstau.
- Ein negativer Trend bei Produktumsätzen, Kundenstruktur & Marktposition ist deutlich sichtbar.
- Es gibt eine viel zu große Bindung an zu wenige Kunden bzw. Lieferanten.
- Das persönliche Know-how des Verkäufers und dessen Netzwerk sind viel zu dominant vorhanden.
- Der Verkäufer hat unrealistische Vorstellungen bzgl. Verkaufspreis – Kaufbereitschaft von Interessenten – Dauer eines Verkaufsprozesses – Aufwand an eigener Zeit – Aufwand an Zeit & Geld bei Interessenten – Aufwand an Zeit und Kosten durch externe Berater.

Frage hierzu: Ist das Unternehmen / die Gesellschaft wirklich schon ´fit for sale´ ?

Hier macht es sehr viel Sinn, vorausschauend & wirksam noch eine Steigerung des Unternehmenswertes in Angriff zu nehmen! Denn: Es geht dabei um sehr viel Geld – Ihr Geld & Ihr Lebenswerk.

Fazit: Aus den o.g. Gründen sind – so eine grobe Schätzung großer M&A-Berater – mehr als 75% aller Unternehmen im Mittelstand, wo eigentlich eine Unternehmensnachfolge ansteht, zunächst nicht verkäuflich. Letztendlich gilt: „Der Köder muss dem Fisch schmecken – nicht dem Angler“. Käufer ´beißen nur an´ bei angemessenen Verkaufskonditionen, die so bepreist sind, dass ein kaufmännisch-vernünftig handelnder Käufer damit ausgewogen Chancen & Risiken findet. Wer hier als Verkäufer glaubt, die Bäume wachsen in den Himmel, wird sich oft auf einen langen und ggf. erfolglosen Verkaufsprozess einstellen müssen.

Wir wollen, dass unsere Beratung / unser Coaching Ihnen einen möglichst großen und konkreten Nutzen bietet.

Sie haben Fragen? Wir freuen uns auf Sie!