

Erfolgreiche Nachfolgeregelung durch Unternehmensverkauf

Fallbeispiel: internationales Großhandelsunternehmen

Nachfolgeproblematik als Ausgangssituation

Persönliche Motive (Ruhestand, Reduktion des persönlichen Risikos, Änderungen im Konkurrenzumfeld, etc.) und kein geeigneter Nachfolger in der Familie waren vor ca. 18 Monaten für den Unternehmensgründer der Anstoß, ernsthaft über einen Verkauf von 100% der Gesellschaftsanteile nachzudenken. Als Transaktionsziel wurde neben der persönlichen, monetären Absicherung des Verkäufers die Erhaltung des dichten Osteuropanetzes und die Beschäftigung der zumeist langjährigen Mitarbeiter definiert.

Die Hausaufgaben: Unternehmensdarstellung/Käufersuche und Kaufpreisfindung

Auf Basis eines exklusiven Verkaufsmandates erarbeitete TPA Horwath CFC zusammen mit dem Verkäufer zunächst die unbedingt notwendigen Dokumente, wie eine detaillierte Unternehmensdarstellung, Planerfolgsrechnung, Unternehmensbewertung und Kaufpreisbandbreite. Parallel wurden von TPA Horwath CFC potentielle nationale und internationale Interessenten identifiziert. Die Ansprache der Interessenten erfolgte erst nach enger Abstimmung mit dem Auftraggeber.

Erste Verhandlungsergebnisse

Schon die ersten Verhandlungen zeigten, dass vorerst der Verkäufer selbst als wertbestimmendes „Asset“ wahrgenommen wurde. Da jedoch schon frühzeitig eine geeignete zweite Führungsebene installiert wurde, konnte dieses Argument entkräftet werden. Weiters war der Verkäufer gerne bereit, durch seine befristete Mitarbeit die geregelte und konfliktfreie Übergabe sowie den notwendigen Know how Transfer sicher zu stellen.

Der Schlüssel zum Erfolg!

Nach zähen Verhandlungen konnte eine renommierte, internationalen Bietergemeinschaft als idealer Käufer mit Synergiepotential gewonnen werden. Dabei sind aus Sicht der TPA Horwath CFC folgende Erfolgsfaktoren anzuführen:

- Flexibilität bei der Kaufpreiszahlung (2/3 des Kaufpreises sofort, der Rest erfolgsabhängig nach der Übergangsfrist)
- Die vollständige Dokumentation (so konnte die Hausbank des Bieterkonsortiums rasch und effizient die Kaufpreisvorstellungen nachvollziehen und prüfen)
- Kein Zeitdruck
- TPA Horwath CFC war exklusiv für den gesamten Verkaufsprozess verantwortlich (inkl. der Auswahl des Rechtsanwaltes)
- Enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und dem Berater TPA Horwath CFC.