

Unternehmensnachfolge: Was hinter den Zahlen steckt!

Die Erfolgsgeschichte vorweg

Mangels Nachfolger hatte sich ein mittelständischer Einzelunternehmer durchgerungen, seine solide Zimmerei bestmöglich zu verkaufen. Das Verkaufsobjekt (Target) konnte stolz auf seine dynamische Geschäftsentwicklung und die überdurchschnittliche Ertragslage verweisen. Darüber hinaus waren in der Bilanz keine Bankschulden zu finden.

In der Funktion als Verkaufsberater erstellte TPA Horwath Corporate Finance Consulting GmbH (TPA Horwath CFC) zunächst eine aussagekräftige Dokumentation. Nach kurzer Marktrecherche präsentierte TPA Horwath CFC einen lokalen, international agierenden Dachdecker und einen Baukonzern als potentielle Käufer.

Gestützt auf die hervorragende wirtschaftliche Ausgangssituation entwickelten die Experten der TPA Horwath nun ein maßgeschneidertes Einbringungs- bzw. Entnahmemodell. Mit diesem Modell konnte die Steuerbelastung minimiert und folglich der Nettoerlös für den Verkäufer maximiert werden! Da der Dachdecker das für den Verkäufer besonders vorteilhafte Modell bereits im ersten Gespräch akzeptierte, erhielt er Anfang 2005 den Zuschlag für die exklusiven Verhandlungen.

Die unerwartete Entwicklung

Trotz all dieser Vorteile und einer immer offenen Verhandlungsführung stand die Transaktion knapp vor dem Ende (Mai 2005) vor dem Aus. Was war geschehen?

1. **kräfteraubende Doppelbelastung:** Speziell zum Ende einer Verkaufstransaktion liegen oft die Nerven blank. Kommen dann noch zusätzliche, dringend zu erledigende Aufgaben, wie z.B. Abschlussarbeiten für eine notwendige Zwischenbilanz, dazu, droht eine Überbelastung!
2. **ungewohnte Prüfungssituation:** Der erhöhte Informationsbedarf des potentiellen Käufers und sich daraus ergebende, oft bohrende und ungewohnte Fragen, wie z.B. nach der Werthaltigkeit von Forderungen, erzeugen eine absolut ungewohnte Prüfungssituation und damit Stress für den Verkäufer!
3. **persönliche Situation:** Mussten in der Vergangenheit persönliche Belange hinter berufliche Erfordernisse zurücktreten, steht die Klärung der persönlichen Situation (Pensionsantritt, Pensionshöhe, Abfertigung, etc.) nun schlagartig im Vordergrund. Der beabsichtigte Verkauf schafft Tatsachen, die nicht mehr verdrängt werden können!
4. **drohender Prestigeverlust:** Hat man es in der Vergangenheit verabsäumt, neben dem Unternehmen noch andere Interessen zu pflegen, droht mit dem Verkauf u.a. auch eine persönliche Leere, Prestigeverlust, etc., die auch durchaus zu Depressionen führen können.

Was raten nun die Experten der TPA Horwath CFC?

- Vertrauen Sie den TPA Profis! Diese haben Erfahrung aus vielen Transaktionen gesammelt. Sie meist nur aus einer!
- Verlieren Sie sich nicht im letzten Detail und versuchen Sie nicht alle rechtlichen und steuerlichen Feinheiten zu durchschauen. Nutzen Sie die damit gewonnene Zeit für sich und das Tagesgeschäft!
- Setzen Sie sich aktiv mit der Zukunft auseinander! Nutzen Sie eine vom Käufer geforderte Mithilfe als Chance, in die Pension zu gleiten.