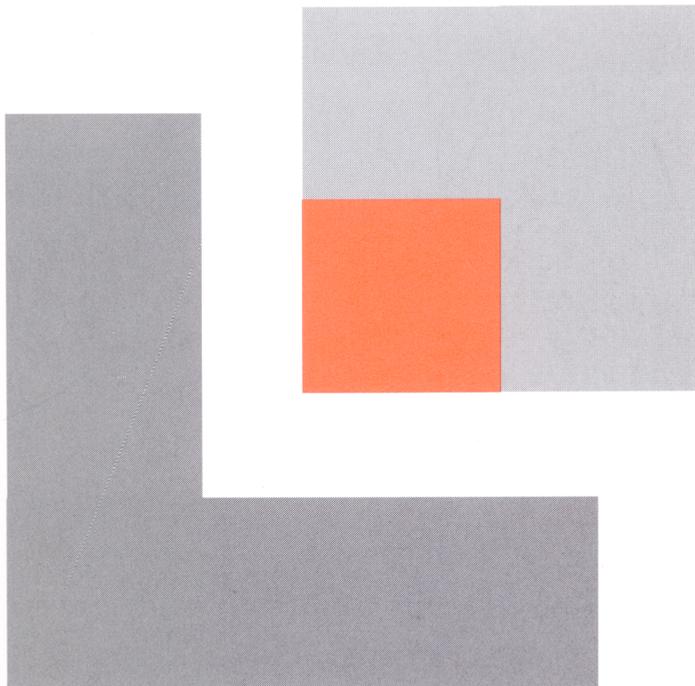


RKW

Andreas Sattler

Kauf und Verkauf eines Unternehmens



Andreas Sattler

Kauf und Verkauf eines Unternehmens

Andreas Sattler

Kauf und Verkauf eines Unternehmens

Projektleitung: Franziska Kelting-Büttner,
Abteilung: Unternehmensführung und -organisation
RKW, Eschborn

© 2001 Alle Rechte vorbehalten
2., überarbeitete Auflage

RKW - Verlag

Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn

RKW-Nr. 1340
ISBN 3-89644-087-X

Layout und Druck: RKW, Eschborn

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1 Einführung	7
2 Fragen, mit denen Sie sich als Veräußerer, Abgebender oder Nachfolgeregelnder beschäftigen	9
2.1 Wieviel ist mein Unternehmen/meine Beteiligung wert?	9
2.2 Wann ist der richtige Verkaufszeitpunkt?	14
2.3 Wer ist der „richtige“ Käufer?	16
2.4 Wie finde ich den „richtigen“ Käufer?	19
2.5 Wie lange dauert es, bis ein Verkauf abgeschlossen sein kann?	20
2.6 Wie läuft ein Verkauf ab?	22
2.7 Welche Berater benötige ich dazu und was kostet diese Begleitung?	23
2.8 Kann der mögliche Käufer den Kaufpreis für mein Unternehmen/meine Beteiligung überhaupt finanzieren?	25
2.9 Wie wird mit welchen Kaufinteressenten verhandelt?	26
2.10 Wo liegen meine Risiken beim Verkauf?	28
2.11 Welche steuerlichen Punkte sind zu beachten?	29
2.12 Welche rechtlichen Punkte sind zu beachten?	30
2.13 Wie kann ich gewährleisten, daß mein Nachfolger mit meinem Unternehmen weiterhin Erfolg hat?	31
3 Fragen, die Sie sich als Nachfolger, Unternehmenskäufer oder Management-Buy-In-Kandidat stellen	33
3.1 Wie finde ich das richtige Objekt bzw. das richtige Unternehmen?	33
3.2 Welche persönlichen Voraussetzungen muß ich mitbringen?	35
3.3 Welche Berater benötige ich und was kostet das?	36
3.4 Ist die Übernahme risikoreich?	38
3.5 Was ist das Unternehmen / die Beteiligung wert?	39
3.6 Wie finanziere ich den Unternehmens- bzw. Beteiligungskauf?	40

3.7	Welche psychologischen Aspekte sind bei den Verhandlungen zu beachten?	41
3.8	Welche rechtlichen und steuerlichen Punkte muß ich beachten?	43
3.9	Wie stelle ich sicher, daß die Übernahme möglichst reibungslos klappt?	44
	Literaturverzeichnis	46
	Zum Autor	47

1 Einführung

Der Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen und die Regelung der Nachfolge sind wichtige und interessante Themen unserer Zeit.

Gelingt es, die Nachfolgefrage in einem mittelständischen Unternehmen erfolgreich zu regeln, so bleiben Arbeitsplätze erhalten, oder es kommen gar neue hinzu. Jede erfolgreiche Nachfolgeregelung ist ein Stück Standortversicherung regional oder in Bezug zum Standort Deutschland, je nach Größe und Bedeutung des Unternehmens.

Eine Umfrage von Creditreform ergab, daß in den nächsten zehn Jahren 675.000 Unternehmen mit ca. vier Millionen Arbeitnehmern den Generationswechsel vollziehen werden. Eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn, kam zu dem Schluß, daß in den nächsten fünf Jahren ca. 370.000 Familienunternehmen in Deutschland in neue Hände übergehen. Die Studie weist auch aus, daß eine Vielzahl von Unternehmen nicht übergeben, sondern stillgelegt werden - aufgrund fehlender Nachfolger.

Die Praxis zeigt allerdings, daß es genügend Nachfolger und Kaufinteressenten gibt. Der Autor schätzt, daß die Anzahl der qualifizierten Nachfolger die Anzahl der für eine Nachfolgeregelung qualifizierten Unternehmen um ein Mehrfaches übertrifft. Die Schwierigkeit liegt eher darin, daß zum passenden Zeitpunkt nicht der passende Nachfolger vorhanden ist. Die Gründe sind mannigfaltig. Entweder Abgebender und Nachfolger haben sich ganz einfach nicht gefunden. Bis heute gibt es nicht „den“ Markt, an dem sich beide notwendigerweise treffen (Näheres zu diesem Thema in Kapitel 2.4 und 3.1). Manche Nachfolgewilligen geben mangels entsprechender Möglichkeiten nach einigen Monaten oder Jahren auch frustriert die Suche auf, weil sie das Passende bisher nicht gefunden haben. Andererseits regeln viele Unternehmer ihre Nachfolge zu spät, viel zu spät oder überhaupt nicht. Ein Unternehmer, der nicht loslassen kann oder will und solange arbeitet, bis er dazu nicht mehr die erforderlicher unternehmerische Kraft hat, erweist damit seinem Unternehmen keinen guten Dienst und schon gar nicht seinen Mitarbeitern oder der Volkswirtschaft.

Ziel der vorliegenden Broschüre ist es, die Fragen zu beantworten, die sich Veräußerern, Abgebenden oder Nachfolgeregelnden einerseits und Nachfolgern, Unternehmenskäufern oder Management-Buy-In- oder Management-Buy-Out-Kandidaten andererseits stellen. Dies geschieht in bewußt kurzer und knapper Form.

2 Fragen, mit denen Sie sich als Veräußerer, Abgebender oder Nachfolgeregelnder beschäftigen

Die nachfolgenden Kapitel sollen eine Antwort auf die Fragen geben, mit denen man es als Veräußerer, Nachfolgeregelnder oder Abgebender in der Regel zu tun hat. Da es bei dem Unternehmensverkauf zwei Seiten gibt, nämlich denjenigen der verkauft und denjenigen der kauft, ist es sinnvoll, sich auch mit den Fragen zu beschäftigen, die die andere Seite, in diesem Fall den Käufer, bewegen. Aus diesem Grund ist ein Durchlesen auch des Kapitels 3 sinnvoll, wenn man veräußern möchte.

2.1 Wieviel ist mein Unternehmen bzw. meine Beteiligung wert?

Der Fall:

Hugo Meier, Inhaber einer Stanzfabrik, ist 64 Jahre alt. Schon seit Jahren plant er, sein Unternehmen entweder zu verkaufen oder es an seinen Schwiegersohn weiterzugeben.

In den letzten Jahren hat er immer wieder gezögert, einen Berater oder Makler mit dem Verkauf seines Unternehmens zu beauftragen. Denn eigentlich fühlte er sich jung und frisch, und die Arbeit machte ihm noch immer Spaß. Außerdem zeichnete sich schon vor ein paar Jahren ab, daß der Freund einer seiner Töchter ein guter Nachfolger sein könnte.

Würde er ins Unternehmen kommen? Würde er wirklich das Zeug zum Unternehmer haben? Würde er das Unternehmen überhaupt führen können, nachdem er Kaufmann ist und nicht wie er, der Unternehmer selbst, Ingenieur?

Vor einem Jahr schließlich kam der Schwiegersohn ins Unternehmen, nachdem man einmal sonntags ganz offen über das Thema Nachfolge gesprochen hatte. Hugo Meier hatte seinem Schwiegersohn gesagt, daß er ihn für den richtigen Nachfolger halte. Sein Schwiegersohn und dessen Frau hatten sich sehr darüber gefreut und sagten zu.