

Kommentar aus Vertrieb & Marketing vom 9.3.2020

Erfolgsfaktoren für den Unternehmensverkauf

Warum ein Bestands- beziehungsweise Unternehmenskauf klappt oder nicht, hängt von verschiedenen Faktoren ab, erklärt der Unternehmensberater Oliver Petersen, zugleich Vorstandsmitglied des Makler Nachfolger Clubs, in seinem Gastbeitrag. Nachstehend beschreibt er eine im Jahr 2019 durchgeführte Transaktion. Diese stehe beispielhaft für die bislang begleiteten Firmenverkäufe.

Ein Makler aus Nordrhein-Westfalen war an den Makler Nachfolger Club e.V. herangetreten mit dem Wunsch, seine Firma an einen passenden Nachfolger zu vermitteln. Es handelte sich um eine GmbH & Co. KG. Die Gesellschaft hatte eine Jahrzehnte lange Historie und eine gute Marktpositionierung.



Oliver Petersen (Bild: privat)

Der Gesamtumsatz betrug circa 380.000 Euro, das gemittelte EBIT der letzten drei Jahre circa 120.000 Euro. Insgesamt wurden zwei Vollzeitkräfte, zwei Teilzeitkräfte und eine Aushilfe beschäftigt.

Gut eingearbeiteter Mitarbeiterstamm

Das Unternehmen hatte sich seit Längerem auf Sach- und Gewerbeversicherungen konzentriert. Es bestanden so gut wie keine unverdiente Provision und daher die Gesamthaftung etwas übersteigende Stornoreserven.

Der Maklerbetrieb verfügte über ein gut gepflegtes Verwaltungsprogramm. Die Anzahl der Maklerverträge und Beratungs-Dokumentationen war wegen der langen

Historie eher durchschnittlich. Diese Unterlagen wurden erst in den letzten Jahren kontinuierlich erstellt.

Der aktuelle Gesellschafter-Geschäftsführer hatte das Unternehmen selbst vor einigen Jahren übernommen und es sehr erfolgreich geführt. Der Mitarbeiterstamm war sehr gut eingearbeitet, was es dem GGF erlaubte, viele Dinge an die Belegschaft zu delegieren. Es war ihm wichtig, dass die Kunden der Gesellschaft nicht nur auf ihn als GGF fokussiert waren.

Der Mann wollte sich künftig in einer anderen Branche unternehmerisch betätigen und sein Unternehmen an einen passenden Nachfolger übergeben.

Vorgehensweise: Marktpreisschätzung und Exposé

Es erfolgte eine Marktpreiseinschätzung und die Erstellung eines Exposés durch den Makler Nachfolge Club, nachdem die benötigten und aussagekräftigen Unterlagen des Unternehmens vorlagen. Der Verein verständigte sich mit dem GGF auf einen Angebotspreis und fing an, das Unternehmen Kaufinteressenten anzubieten.

In den nächsten Wochen zeichneten sich sechs passende Kaufinteressenten ab, die sowohl fachlich und strukturell als auch finanziell in der Lage waren, den Kaufpreis im oberen sechsstelligen Bereich zu stemmen. Es folgten persönliche Gespräche. Schließlich fiel die Wahl auf einen Interessenten, der bisher bei einer großen Maklergesellschaft im Angestelltenverhältnis gearbeitet hatte und sich selbstständig machen wollte.

Umsetzung: Auswahl, Kaufvertrag und Notartermin

Dem Verkäufer erschien dieser Interessent der ideale Kandidat aus dem Kreis der sechs Vorgeschlagenen zu sein. Der Käufer suchte eine quasi „schlüsselfertige Existenz“ mit einem guten Kundenstamm und fachlich gut ausgebildeten Mitarbeitern. Auch sollte das Unternehmen noch Entwicklungspotenziale haben. All dies konnten die Unternehmen des Verkäufers bieten. Auch waren sich Käufer und Verkäufer sympathisch, was ebenfalls ein wichtiger Faktor ist.

Einer der Rechtsanwälte aus unserem Vereinsnetzwerk setzte die Kaufverträge auf, die die Interessen beider Seiten gleichermaßen berücksichtigten. Der Notar- und Unterschriftstermin fand kurze Zeit später statt. Die Übergabe des Unternehmens erfolgte im Anschluss mit einer Einarbeitungs- und Übergangsphase.

Ein knappes Dreivierteljahr später sind beide Seiten hochzufrieden mit der Abwicklung. Es wurde der Kaufpreis erreicht, den sich der Verkäufer vorgestellt hatte. Der Käufer wiederum erzielt schon jetzt steigende Courtagenumsätze, die die vorab kalkulierte Amortisationszeit merklich verkürzen.

Der Verein führt bereits jetzt erste Gespräche über einen weiteren Kauf. Der Verkäufer hatte die Kaufpreiszahlungen pünktlich erhalten und stand dem Käufer für Fragen und Hilfe zur Verfügung.

Erfolgsfaktoren auf Verkäuferseite

Bei den Gründen, warum der Verkauf eines Bestandes oder Maklerunternehmens erfolgreich durchgeführt worden ist, zählen eigentlich immer dieselben Faktoren. Auf Verkäuferseite muss Folgendes gewährleistet sein:

- der tatsächliche Wille des Verkäufers, das Unternehmen zu verkaufen;
- eine gute Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf;
- die klare Vorstellung, welche Kaufinteressenten zum eigenen Unternehmen passen (Matchingverfahren);
- eine größtmögliche Transparenz (Informationen über die Kundenstruktur, Informationen über die Courtagenumsätze, unverdiente Provisionen, Stornoquoten, Verteilung der Kunden auf Gesellschaften, Sparten und vieles anderes mehr);
- die Unterlagen des Unternehmens liegen vollständig vor (Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA), Bilanzen und so weiter);
- die Zusammenarbeit mit einem Unternehmensberater oder Moderator, der über eine ausreichende Auswahl von passenden Kaufinteressenten verfügt und der in der Lage ist, die zu Beginn häufig sehr unterschiedlichen Interessenlagen zusammenzuführen;
- eine marktgängige Kaufpreisvorstellung und
- die Bereitschaft des Verkäufers, eine Übergangsphase mit zu begleiten.

Erfolgsfaktoren auf Käuferseite

Betrachtet man die Käuferseite, sind folgende Faktoren wichtig, um einen erfolgreichen Verkaufsprozess durchzuführen:

- der tatsächliche Willen, eine Expansionsstrategie durch Zukäufe umzusetzen;
- Kaufentscheidungen als Unternehmer zu treffen und die Bereitschaft, unternehmerische Risiken einzugehen;
- eine klare Vorstellung davon, welche potenziellen Verkaufsangebote zum eigenen Unternehmen passen (Matchingverfahren);
- Zusammenarbeit mit einem Unternehmensberater oder Moderator, der über eine ausreichend große Anzahl potenzieller Verkaufsinteressenten verfügt;
- die Möglichkeit, den verhandelten Kaufpreis zu finanzieren (Eigenkapital, Investoren, Banken und so weiter);

- eine konkrete Planung und Strategie, wie das zu kaufende Unternehmen beziehungsweise der Bestand in das bestehende Unternehmen des Käufers integriert werden soll;
- eine konkrete Planung und Strategie, wie die Entwicklungspotenziale des zu kaufenden beziehungsweise zu übernehmenden Unternehmens genutzt werden sollen, um die Amortisationszeit zu verkürzen.

Je besser die beiderseitige Vorbereitung ist, desto besser lassen sich passende Verkäufer und Käufer zusammenbringen und desto schneller ist die Abwicklung.

Oliver Petersen (mailto:info@petersen-consulting.eu)

Der Autor ist Inhaber der Unternehmensberatung Petersen Consulting (<https://www.petersen-consulting.eu/>) und zweiter Vorstand des Makler Nachfolger Club e.V. (<https://www.makler-nachfolger-club.de/>)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-138153>