

Professionelle Berater lotsen Unternehmer durch die Nachfolgeplanung

Was kostet die Suche nach dem Nachfolger?

■ Derzeit gibt es in Deutschland circa 2,5 Millionen Firmen, von denen rund 400.000 in den kommenden Jahren auf die nächste Generation übertragen werden müssen. Aber nur wenige Unternehmer sind in der glücklichen Lage, ihre Nachfolge durch die eigene Familie oder zumindest durch langjährig vertraute Führungsmitarbeiter zu gestalten. Alle anderen müssen einen soliden und finanzkräftigen Käufer finden. Für die Bewertung und die Suche eines für die Firma adäquaten Käufers, sollte ein versierter Berater hinzugezogen beziehungsweise beauftragt werden. Dieser sollte über langjährige Erfahrung als Unternehmensmakler verfügen und die Usancen des Marktes kennen.

Der finanzielle Aufwand, den die Mittelständler tragen müssen, wenn sie einen Unternehmensmakler einschalten, lässt sich in der Regel in zwei Kategorien einteilen. Zum einen in eine Betreuungsfee, die abhängig ist von der Größenordnung des zu verkaufenden Objektes. Sie kann zwischen 4.000 bis 10.000 Euro pro Monat betragen. In der Regel laufen derartige Dienstleistungsverträge zwischen neun bis zwölf Monate. Diese Aufwandsentschädigung deckt die laufenden Kosten des Beraters/Maklers für die Beratung und Moderation der Transaktion ab. Daneben gibt es eine im Erfolgsfall, d. h. im Verkaufsfall, zu zahlende Erfolgsprovision, die sich nach der Transaktionssumme beziehungsweise dem Verkaufspreis richtet. Sie berechnet sich nach der Lehmann-Formel: je höher der Kaufpreis ist, desto geringer ist die prozentuale Prämie. Beträgt der Kaufpreis bis zu eine Million Euro, so beträgt die Erfolgsprämie fünf Prozent beziehungsweise 50.000 Euro. Beträgt der

Kaufpreis zum Beispiel fünf Millionen Euro, so berechnet sich die Erfolgsprämie für die eine Million auf 50.000 Euro und für die zwei bis fünf Millionen auf drei Prozent beziehungsweise 120.000 Euro zusätzlich.

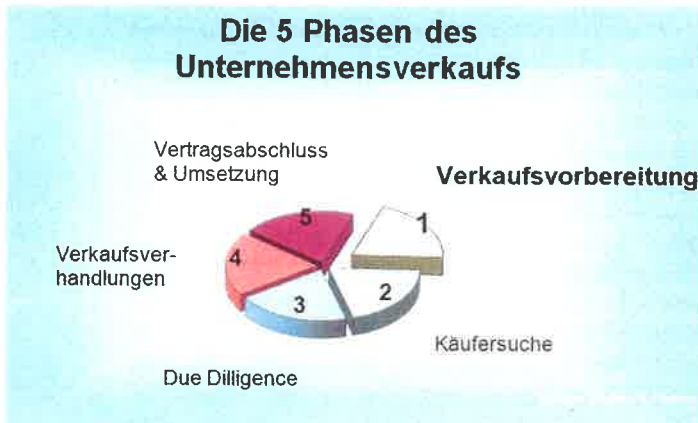
Die vom Verkäufer bezahlte Aufwandsentschädigung wird dabei zu 50 Prozent verrechnet, so dass für die Beratung, Betreuung und Moderation letztendlich beim Verkäufer 50 Prozent der gezahlten Aufwandsentschädigung zusätzlich zu der Erfolgsprovision zu zahlen wäre. Daneben gibt es in der Regel einen pauschalen Spesenersatz, der zehn Prozent der Aufwandsentschädigung beträgt und alle sonstigen Kosten, die der Berater/Makler hat, abdeckt.

Der Makler übernimmt dafür die komplette Vorarbeit. Er sucht aufgrund seiner langjährigen Erfahrung (und diese sollte vorausgesetzt werden) den „richtigen“ Kaufinteressenten, der übrigens auch in der Lage sein muss, den Kaufpreis ohne oder mit Banken zu finanzieren.

Bei der Transaktion sind eine Reihe von Vorgesprächen erforderlich. Der Berater erstellt mit dem Verkäufer ein ausführliches Exposé, das er dann in einem persönlichen Gespräch dem Kaufinteressenten zur Einsicht überlässt. Danach kommt es zu ersten diskreten Vorverhandlungen. Diese werden in der Regel erst einmal zwischen Makler und Kaufinteressenten geführt. Im nächsten Schritt kommt es dann zwischen Verkäufer und Kaufinteressenten zu einer persönlichen Begegnung, an der selbstverständlich der Unternehmensmakler teilnimmt.

Erst wenn feststeht, dass ein echtes Kaufinteresse vorliegt, werden weitere Informationen ausgetauscht. Auch hierbei ist der Rat des Unternehmensmaklers unbedingt erforderlich, um nicht schon zum frühen Zeitpunkt Informationen preiszugeben, die vom Kaufinteressenten auch für andere Zwecke genutzt werden können (beispielsweise Kundenlisten). Danach gibt es in der Regel weitere Gesprächstermine wie Firmenbesichtigungen, Einsicht in sonstige Unterlagen (Due Dilligence), bei denen der Unternehmensmakler weiterhin eingeschaltet werden sollte. Schließlich kommt es nach circa sechs bis sieben Monaten, soweit sich die Verhandlungen positiv entwickelt haben, zu konkreten Vertragsverhandlungen.

Die Verträge werden in der Regel vom Anwalt beziehungsweise Steuerberater des Verkäufers aufgesetzt





Soll ein Unternehmen verkauft oder übergeben werden, dann sind viele Fragen zu klären. Auch die Modalitäten einer professionellen Beratung sollten im Vorfeld schon bekannt sein.

Foto: Colourbox

und mit dem Unternehmensmakler abgestimmt und danach dem Käufer zur Verfügung gestellt. Oftmals kommen die Vertragsentwürfe aber auch von der Käuferseite und werden dann vom Anwalt des Verkäufers entsprechend geprüft. Auch hier bleibt der Unternehmensmakler eingeschaltet. Er kümmert sich in der Regel auch um die Einschaltung kompetenter Wirtschaftsprüfer und Anwälte, soweit sie nicht von der Verkäuferseite gestellt werden können. Dies ist in der Regel nicht der Fall, da

die heutigen Mittelständler sich normalerweise nur einmal im Leben mit dem Verkauf ihrer Firma beschäftigen. Ob entsprechende Fachleute auf dieser Seite vorhanden sind, ist fraglich. Da gerade den Vertragsformulierungen beim Unternehmenskauf besondere Bedeutung zukommt, sollten hier nur „Profis“ eingeschaltet werden. Über diese Kontakte verfügt im Allgemeinen der erfahrene Unternehmensmakler.

Claus-Peter Barfeld

Checkliste zum Unternehmensverkauf:

Was muss beachtet werden?

Wer soll Nachfolger werden?

- ▶ Übernimmt jemand aus der Firma, gegebenenfalls ein Familienmitglied, oder ein externer Käufer?
- ▶ Wie sieht meine Idealvorstellung eines Käufers und des Unternehmensübergangs aus?

Wann soll die Übernahme durch den Nachfolger erfolgen?

- ▶ Wie steht es um die momentane konjunkturelle Lage und die Branchensituation?
- ▶ Wie hoch sind demnach die Chancen, meine Idealvorstellungen realisieren zu können?

Welche steuerlichen und juristischen Fragen sind zu berücksichtigen?

- ▶ Kommen Erbschafts- oder Schenkungssteuer auf mich zu?
- ▶ Wie wird der Betriebsübergang gemäß §613a BGB geregelt?

Wessen Hilfe brauche ich für den Verkaufsprozess?

- ▶ Habe ich einen zuverlässigen Unternehmensberater, Rechtsanwalt und Steuerberater an der Hand?
- ▶ Wie schätzen diese meine Idealvorstellungen und meine Verkaufschancen ein?

Ist mein Unternehmen fit für den Verkauf?

- ▶ Stimmt die Organisations- und Personalstruktur?
- ▶ Wie attraktiv ist mein Produkt-/Leistungsangebot?

Wie stehe ich nach dem Verkauf da?

- ▶ Stehe ich dem Käufer noch für die Begleitung des Unternehmensübergangs zur Verfügung?
- ▶ Wie sieht dann meine persönliche Situation (familiär, finanziell etc.) aus?

Quelle: Barfeld & Partner