



Unternehmen verkaufen: So erzielen Sie den bestmöglichen Preis

Wer etwas verkauft, will einen guten Preis. Das gilt auch für den Unternehmensverkauf.

Für 93% meiner Kunden ist es Priorität Nummer 1, den bestmöglichen Preis für Ihr Unternehmen zu bekommen. Das ist richtig und gut.

Es handelt sich nicht selten um ihr Lebenswerk. Sie haben grosses Risiko genommen, auf Vieles verzichtet und „dunkle Phasen“ durchlebt, um dahin zu kommen, wo sie heute sind. Das soll sich auszahlen.

Für diese 93% ist die zweite Priorität, gleich hinter dem Preis, dass Ihre Mitarbeiter weiter eine attraktive Perspektive haben.

Die grosse Frage lautet: Wie gelingt beides?

Die folgenden vier Regeln haben sich bei der Arbeit mit unseren Kunden immer wieder bestätigt. Quasi die 4 Säulen für eine gute Nachfolgeregelung.

Regel Nummer 1: Für Wachstum sorgen

Einfach gesagt: Ein Unternehmen, das nichts abwirft, ist nichts wert. Wachstum ist wichtig, beim Umsatz und beim Gewinn. Je mehr Ihr Unternehmen erwirtschaftet, desto mehr ist ein potenzieller Käufer bereit, dafür zu bezahlen.

Besonders gut funktioniert das, wenn das Unternehmen nicht nur vor dem Verkaufsprozess, sondern auch während dem Verkaufsprozess wächst.

Weil, wächst das Unternehmen während dem Verkaufsprozess sehr stark, ist es mehr wert als zu Beginn der Gespräche und der Käufer muss mehr dafür bezahlen.

Wachstum ist die Basis für eine starke Verhandlungsposition. Es gibt aber noch weitere Stellhebel, bspw. die Abhängigkeit des Unternehmens von der Person des Unternehmers.

Regel Nummer 2: Abhängigkeit beseitigen

Ein oft unterschätzter Stellhebel für den Verkaufspreis ist die Autarkie des Unternehmens.

Kann der Unternehmer lange Urlaube nehmen oder ist er voll im Tagesgeschäft involviert? Wenn er 3 Monate abwesend ist und dann zurück kommt, wie steht es um das Unternehmen?

Sie können sich mit einem kleinen Gedankenexperiment in 30 Sekunden Klarheit dazu schaffen: Freundliche Aliens entführen Sie. Man kümmert sich um Sie. Ihre Mitarbeiter wissen, dass es Ihnen gut geht und dass Sie zurückkommen, wissen aber nicht wann. Es gibt keine Möglichkeit der Kommunikation - keine E-Mail, kein Telefon und kein WhatsApp. Nach 6 Monaten kommen Sie zurück. In welchem Zustand finden Sie Ihr Unternehmen vor? Besser, schlechter, viel schlechter?



Funktioniert das Unternehmen ohne Inhaber, ist das ein besonders starkes Argument für einen hohen Kaufpreis und eine vorteilhafte Zusammensetzung vom Kaufpreis.

Regel Nummer 3: Earn-out verhindern

Der Kaufpreis für ein Unternehmen setzt sich grundsätzlich aus 2 Elementen zusammen: der Barkomponente und dem Earn-out.

Der Käufer versucht einen möglichst hohen Anteil vom Kaufpreis hinter den Earn-out zu stellen. Er überträgt so das unternehmerische Risiko nach dem Kauf auf den Verkäufer. Er sichert sich damit gegen monetären Einbussen bei einem schlechten Geschäftsgang ab.

Unsere Empfehlung an jeden Verkäufer ist, den Anteil vom Kaufpreis via Earn-out so klein wie möglich zu halten. Warum? Weil 95% aller Earn-outs nicht voll umfänglich oder gar nicht ausbezahlt werden.

Wenn Sie mehrere Angebote für Ihr Unternehmen vergleichen, sollten Sie nur die Höhe der Barkomponente als Kaufpreis annehmen, bitte niemals den gesamten Angebotswert inklusive Earn-out. Wenn die Höhe der Barkomponente nicht Ihrem Wunschpreis entspricht, ist es besser, das Angebot abzusagen, als auf die Realisierung des Earn-outs zu spekulieren. Die Wahrscheinlichkeit liegt bei gerade 5%. Ist das hoch genug, wenn es um Ihr Lebenswerk geht?

Regel Nummer 4: Mitarbeitern Verantwortung übertragen

Wenn der Unternehmer einen Earn-out verhindern will, kann er sein Unternehmen gezielt dafür aufstellen. Konkret bedeutet das, das Unternehmen so aufzustellen, dass die Person des Unternehmers möglichst wenig im und am Unternehmen arbeitet. Das ideale Szenario ist, wenn der Unternehmer „nur“ noch Inhaber, als Hauptaktionär ist.

Der Unternehmer kann seine Aufgaben nach und nach delegieren und seinen Mitarbeitern mehr Verantwortung übertragen. Idealerweise bestreiten die Mitarbeiter nicht nur das Tagesgeschäft, sondern treffen auch strategische Entscheidungen.

Hier schliesst sich der Kreis zu Regel 2: Das Unternehmen läuft unabhängig vom Inhaber. Das Wachstum – siehe Regel 1 – hält weiter an, auch wenn der Inhaber wechselt. Die Weichen für Bestpreise sind gestellt.

Ausserdem, die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sind in einem derart aufgestellten Unternehmen maximal geschützt. Die Mitarbeiter, nicht der Unternehmer, lassen das Unternehmen wachsen. Würde man sie entlassen, wäre das das Ende vom Wachstumskurs. Das würde eine Menge Unternehmenswert zerstören. Ein professionelle Unternehmenskäufer weiss das und wird alles daran setzen, dass die Mitarbeiter dabei bleiben.

Fazit

Läuft das Unternehmen ohne Sie, stärkt das Ihre Verhandlungsposition und die Sicherheit der Arbeitsplätze. Sie können einen höheren Preis erzielen.

Sie möchten Klarheit, wie Sie Ihr Unternehmen so aufstellen könnten? Schreiben Sie mir jetzt an holger@exitlion.com und wir schauen, ob sich Ihr Unternehmen für eine Zusammenarbeit eignet.