

BUCHBESPRECHUNG: Handbuch zum Unternehmensverkauf – ein Leitfaden für mittelständische Unternehmensverkäufer

Prof. Dr. Diethard B. Simmert, Mettmann

Es gibt verschiedene Auslöser, die eine Unternehmerfamilie dazu veranlassen, den Verkauf des Unternehmens oder von Unternehmensteilen in Erwägung zu ziehen. Ein häufiger Grund ist die Regelung der Unternehmensnachfolge, die innerhalb der Familie nicht gelöst werden kann. Aber auch veränderte Markt- und Wettbewerbsbedingungen, kostspielige Investitionsvorhaben oder Ertragskrisen können Verkaufsüberlegungen auslösen.

Unabhängig von den Gründen stellt der Unternehmensverkauf eine besondere Herausforderung für die Familie dar. Zunächst geht dieser Grundsatzentscheidung ein – häufig langer – Prozess voraus, in dem die Familie die Vor- und Nachteile eines Verkaufs diskutiert. In dieser Phase haben emotionale Aspekte eine hohe Bedeutung. Oft geht es bei dem Verkauf um die Trennung von einem Lebenswerk oder dem mehrerer Generationen. Dieses Handbuch kann die Diskussionen versachlichen, da es den Prozessablauf und seine typischen Schwierigkeiten beschreibt und Lösungswege aufzeigt.

Das im Praxisalltag entstandene Buch geht zunächst auf die Vorbereitungen ein, die getroffen werden können, um den Verkaufserfolg zu steigern.

Anschließend wird der eigentliche Ablauf des Unternehmensverkaufs beschrieben. Es wird erläutert, wie geeignete Käufer identifiziert werden, eine Due Diligence vorbereitet und durchgeführt wird und was ein Kaufvertrag beinhalten sollte. Auch auf Interessenkonflikte im Rahmen des Unternehmensverkaufs wird eingegangen. Ein

weiteres Kapitel befasst sich mit „Deal-Breakern“ bei einer Transaktion, die im Beratungsalltag der Autoren typisch sind, und es wird aufgezeigt, wie diese vermieden werden können. Ein weiteres Kapitel widmet sich den ESG-Aspekten im Zusammenhang mit Unternehmensverkäufen. Hier wird zum einen der Einfluss von umgesetzten ESG-Maßnahmen auf den Unternehmenswert diskutiert und zum anderen die typischen Prüffelder von Unternehmenskäufern im ESG-Kontext aufgezeigt.

Im zweiten Teil des Buches wird auf besondere Verkaufssituationen eingegangen wie den Verkauf an Führungskräfte oder den Ablauf eines Owner-Buy-outs, der z. B. einen schrittweisen Verkauf einleiten kann. Ein weiteres Kapitel befasst sich mit dem Verkauf von Tochtergesellschaften oder Randaktivitäten. Auch auf die Veräußerung von Krisenunternehmen wird eingegangen. Ferner wird der Unternehmensverkauf im Rahmen der Testamentsvollstreckung dargestellt. Abschließend wird auf die Kapitalanlage nach dem Unternehmensverkauf eingegangen.

Der Handbuch-Charakter dieses Werkes zeigt sich auch in den umfangreichen und praxisorientierten Anlagen. Es werden verschiedene Checklisten zur Verfügung gestellt. Sehr informativ ist die Checkliste zur Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf, die dem Verkaufsinteressenten vor dem Start des Verkaufsprozesses eine Einschätzung ermöglicht, ob das Unternehmen überhaupt „verkaufsfähig“ ist. Es werden Handlungsempfehlungen zur Vorbereitung des Jahresabschlusses auf den Verkauf zusammengestellt. Auch eine typische Due-Diligence-Checkliste sowie die Inhalte eines Kaufvertrages sind im Anhang zu finden. Abschließend werden die häufigsten M&A-Fachbegriffe erklärt.

Das Buch ist speziell auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet, die einen Verkauf oder Teilverkauf in Erwägung ziehen. Es bietet Lesern ohne praktische Verkaufserfahrungen wertvolle Hinweise zu den Verkaufsprozessen im Mittelstand und bereitet auf diese herausfordernde Situation vor. Verkaufsinteressierten Unternehmerinnen und Unternehmern ist die Anschaffung dieses Werkes, auch zur Abwägung der Grundsatzentscheidung „Verkauf ja oder nein“, zu empfehlen.

