

# BUCHBESPRECHUNG: Handbuch zum Unternehmensverkauf – ein Leitfaden für mittelständische Unternehmensverkäufer

Rezension verfasst von: *Dipl.-Kfm. Dr. Hans-Jürgen Hillmer, Lehrbeauftragter für Finanzkommunikation an der International School of Management (ISM), Dortmund*

Der Mittelstand wird häufig als das „Rückgrat“ der deutschen Wirtschaft bezeichnet. Die sehr hohe volkswirtschaftliche Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland ist unstrittig (vgl. beispielsweise Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung IfM in Bonn, ifm-bonn.org, oder im KfW-Mittelstandspanel 2021). Da Deutschland hinsichtlich des Bruttoinlandsprodukts als die größte europäische Volkswirtschaft gilt, ist der insoweit hauptsächlich auf KMU-Basis etablierte Erfolg natürlich auch Anlass für in- und zunehmend auch ausländische Investoren, Interesse an einer Kapitalanlage oder dem Erwerb von KMU zu haben. Dieses Interesse gründet darauf, dass deutsche KMU sich vor allem durch eine besondere Krisenresistenz und eine ausgeprägte Flexibilität bezüglich Nachfrageänderungen auszeichnen.

Zwar sind Unternehmer also krisenerprobt und als Experten in ihrem Branchenumfeld ausgewiesen. Der Verkauf eines Unternehmens erfordert jedoch andere Fähigkeiten und Erfahrungen als die der operativen Führung eines Unternehmens. Deshalb wurde dieses kompakte Handbuch verfasst, das praxisnah den Ablauf eines Un-

ternehmensverkaufs erklären soll und aufzeigt, wie typische Fallstricke vermieden werden können. Dabei wird wie folgt vorgegangen:

- Zunächst wird dargestellt, welche Vorbereitungen getroffen werden können, um die Erfolgsaussichten zu erhöhen.
- Dann wird der zeitliche Ablauf einer Transaktion beschrieben. Es wird erläutert, wie geeignete Käufer identifiziert werden, eine Due Diligence vorbereitet und durchgeführt wird und welche Inhalte ein Kaufvertrag hat. Zudem wird auf besondere Verkaufssituationen wie die des Verkaufs an Führungskräfte oder von Krisenunternehmen eingegangen.
- Abschließend werden Anregungen gegeben für die Anlage des Verkaufserlöses nach erfolgreichem Abschluss der Transaktion.

Als Auslöser, weshalb ein Unternehmer den Verkauf des Unternehmens oder von Teilen davon in Erwägung zieht, kommen sehr verschiedene Gründe in Betracht: Ein häufiger Grund ist die Regelung der Unternehmensnachfolge, die nicht familienintern sichergestellt werden kann. Aktuell hat das IfM in Bonn die „Mittelstandszahl des Monats“ wie folgt ermittelt: Rund 38.000 Übergaben stehen bis 2026 jährlich an bzw. insgesamt gesehen wird im Zeitraum von 2022 bis 2026 mit rund 190.000 Familienunternehmen zu rechnen sein, für die die Nachfolge geregelt werden muss.

Hinzu kommen andere Auslöser wie Ertragskrisen und sehr teure Investitionsvorhaben. Unabhängig vom Anlass des Unternehmensverkaufs sind nach den sehr umfangreichen Erfahrungen der Autoren des Handbuchs vier wichtige Erfolgsfaktoren zu beachten, um ein bestmögliches Verkaufsergebnis zu erzielen:

- Bestimmung der eigenen Positionen und der Unternehmenssituation,
- Benennung eines nachvollziehbaren Motivs für den Unternehmensverkauf,
- Definition der mit dem Unternehmensverkauf verbundenen Ziele,
- Vorbereitung eines professionell geführten Verkaufsprozesses.



”

*Von 2022 bis 2026 ist mit rund 190.000 Familienunternehmen zu rechnen, bei denen die Nachfolge geregelt werden muss*

“

Im Zentrum der Ausführungen steht eben dieser Verkaufsprozess. Nach entsprechenden Vorbereitungshandlungen wird die Auswahl eines M&A-Beraters thematisiert, um sodann Empfehlungen zur Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Käufern zu geben. Der Datenraum und die Due Diligence der Kaufinteressenten werden ebenso behandelt wie vorvertragliche Aufklärungspflichten des Verkäufers und die Gestaltung der Präsentation des Unternehmens im Verkaufsprozess. Auch Interessenkonflikte bei Unternehmensverkäufen und sog. Deal-Breaker bei M&A Transaktionen kommen ebenso zur Sprache wie Ratschläge für Vertragsverhandlungen und zur Aufnahme von Kaufpreisklauseln in Unternehmenskaufverträge.

Ein weiteres Hauptkapitel ist besonderen Verkaufssituationen gewidmet, so etwa dem Owner-Buy-out zur Vermögensdiversifizierung, dem Management-Buy-in und dem Management-Buy-out (Verkauf an Führungskräfte). Nach Ausführungen zum M&A-Einsatz als Mittel zum Turnaround findet der Leser auch Anleitungen zum Unternehmensverkauf im Rahmen der Testamentsvollstreckung.

Der Handbuch-Charakter dieses Werks kommt auch in umfangreichen und besonders praxisorientiert gehaltenen Anlagen zum Ausdruck: Zu nennen sind insbesondere eine vielseitige Checkliste zur Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf und Handlungsempfehlungen zur Vorbereitung des Jahresabschlusses auf einen Unternehmensverkauf. Ferner erhält der Leser einen Überblick zum Inhalt eines Informationsmemorandums über das zu verkaufende Unternehmen, eine Due-Diligence-Checkliste und eine Mustergliederung zum Inhalt eines Kaufvertrags.

Insgesamt gesehen ist die Anschaffung des preisgünstigen Werks uneingeschränkt zu empfehlen; insbesondere Leser\*innen ohne bisherige Verkaufserfahrungen erhalten sehr wertvolle Hinweise zu Einleitung und Führung von entsprechenden Verkaufsprozessen im Mittelstand. Zu wünschen ist, dass möglichst viele der 190.000 Familienunternehmer, die wie oben angegeben in den Jahren 2022 bis 2026 die Nachfolge regeln müssen, sowie die sie begleitenden Berater\*innen (insbesondere auch in den Hausbanken) die mit diesem Buch angebotene Hilfestellung nutzen.