



## Unternehmensverkauf „am Vorabend“ einer Rezession

Nahezu täglich erreichen uns Anfragen von Unternehmern, ob jetzt noch der richtige Zeitpunkt für den Verkauf des eigenen Unternehmens ist. Nun ja, wie in jeder komplexen Materie, gibt es auch hier keine einfache Antwort, leider.

In Folge der hohen Energiepreise hat sich in Deutschland eine Inflation verfestigt, die mit 10% die höchste seit ca. 50 Jahren ist. Die Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten für das kommende Jahr eine Rezession, in einigen Branchen, insbesondere den energieintensiven Branchen, der Bauindustrie oder auch der Automobilzuliefererindustrie sind die Aussichten teilweise so düster wie seit Jahrzehnten nicht.

Die sehr durchwachsenen Aussichten zeigten im zurückliegenden Jahr deutliche Auswirkungen auf den Aktienmarkt und natürlich sind von dieser Entwicklung auch die Wertentwicklung der nicht an den Börsen notierten Gesellschaften, die #Familienunternehmen, betroffen. Hier hat sich der Markt innerhalb des vergangenen Jahres vom Verkäufer- zum Käufermarkt entwickelt. Zumindest gilt dies für den Gesamtmarkt. Aber wie heißt es so schön, wo ein Wille ist, ist auch ein Weg und wo man Chancen sucht, können diese auch gefunden werden, Unternehmer wären in ihrer Vergangenheit nicht erfolgreich gewesen, wenn sie dazu neigen würden bei Gegenwind den Kopf in den besagten Sand zu stecken und Verallgemeinerungen helfen ohnehin nicht weiter, da sie dem konkreten Einzelfall im Zweifel nicht entsprechen.

Da sind zunächst die Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen. Ja, es ist leider so, für den Verkauf eines Hochbauunternehmens oder einer Bäckereikette wurde der Zeitpunkt verpasst und ein Unternehmen im Bereich Glasproduktion wird derzeit wohl auch nicht zu einem attraktiven Preis verkaufbar sein. Aber es gibt natürlich auch Branchen, die aktuell weniger oder auch noch gar nicht von der heraufziehenden Wirtschaftskrise betroffen sind und dies sind weit mehr als man gemeinhin denkt. Softwareunternehmen bspw., genauso wie Unternehmen der Medizintechnik oder auch im Handwerk bspw. Unternehmen im Bereich Heizung- und Sanitär, sind Branchen die gerade in Zeiten eines schwachen Gesamtmarktes für Investoren nach wie vor interessant ist. Und genau diese Chance sollten #Unternehmer beim #Unternehmensverkauf jetzt nutzen, da nach wie vor Liquidität im Markt ist, die nach attraktiven Investitionsmöglichkeiten sucht. Und für die Familienunternehmen gibt es mehr als einen Grund, diese Möglichkeiten genau jetzt zu nutzen. Diese Gründe sind im Einzelnen:

Unternehmensverkäufe aufgrund mangelnder familieninterner Nachfolger sind schon aus Gründen des Lebensalters nicht einfach „abwählbar“, das Warten auf einen günstigeren Zeitpunkt kann unter Umständen dann noch viele Jahre dauern, da

auch im nächsten Jahr (2023) nicht mit einem Rückgang der exorbitant hohen Energiepreise zu rechnen ist, die weiter als Inflationstreiber wirken. Daraus folgend ergibt sich auf absehbare Zeit auch bei der Berechnung der Unternehmenswerte keine Entspannung, der Grund hierfür liegt in der Systematik der Unternehmensbewertung. Diese ermitteln sich auf Basis der wirtschaftlichen Ergebnisse (EBIT) der zurückliegenden und unmittelbar bevorstehenden drei bis vier Jahre, dies bedeutet, nutzen Sie als Unternehmer noch die Basis der Ihrer guten Ergebnisse der zurückliegenden zwei, bis drei Jahre, die für die meisten Unternehmen in Deutschland noch außerordentlich erfolgreiche Geschäftsjahre waren.

Schwieriger werden die Zeiten ggf. für international tätige Unternehmen, die in Deutschland produzieren und ihre Produkte weltweit verkaufen, da sie im Wettbewerb mit Unternehmen stehen, die, wie bspw. in den USA, nur ein Zehntel der Strom- und Gaspreise haben, wie unsere Industrie in Deutschland. Wenn diese Unternehmen keine Möglichkeit der Produktion in energiekostengünstigeren Ländern besitzen und Energiekosten ein wesentlicher Teil deren Gesamtkosten der Produktion sind, sind diese im Regelfall in extrem herausfordernder Weise von der gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Situation betroffen, einen #Firmenverkauf wird man hier im Regelfall nicht empfehlen können.

Bei Firmen die regional oder national tätig sind, muss man den Unternehmern empfehlen, „sparen Sie nicht gegen die Krise“ sondern erhöhen Sie Ihre Preise, geben Sie die die gestiegenen Material-, Energie- und Personalkosten weiter, auch wenn bei einem solchen Handeln die Inflation beim Handeln aller Marktteilnehmer in Deutschland die Inflation weiter angetrieben wird. Sie haben die Inflation nicht verursacht und versuchen Sie, so sofern möglich, Ihre Marge aufrechtzuerhalten. Würde dies gelingen, würde auch der #Unternehmenswert Ihrer Firma nicht sinken, ganz im Gegenteil. Im Rahmen der Zukunftsprognose der Unternehmensbewertung preisen Sie die Inflation bereits mit ein und mit einer professionell agierenden M&A-Gesellschaft an Ihrer Seite, kompensieren Sie im Rahmen der #Unternehmensbewertung und des zu erhaltenden Kaufpreises sogar den Inflationseffekt für sich selbst.

Mit anderen Worten, die aktuelle Lage ist aufgrund der eher düsteren gesamtwirtschaftlichen Situation jetzt und in absehbarer Zeit nicht erfreulich, dies heißt jedoch nicht, dass der einzelne Fall genauso unerfreulich sein muss und der volkswirtschaftlich betrachtet, derzeitige #Käufermarkt bei M&A – Transaktionen, für jeden Einzelfall gilt. Das Gegenteil ist sogar möglich, dass der jetzige Zeitpunkt für den Unternehmensverkauf gerade noch rechtzeitig ist, nämlich in den Fällen, in denen es trotz geeigneter unternehmerischer Maßnahmen der Geschäftsführung nicht gelingt, sich vom Gesamtmarkt in hinreichendem Maß abzukoppeln und jetzt noch die guten Jahresabschlüsse der vergangenen Jahre eine überzeugende Argumentation der Verkäuferseite bei der Erreichung eines angemessenen #Unternehmensverkaufspreises sind.



### SEBASTIAN GÖRING Stuttgart

EUROCONSIL PARTNER

Sebastian Göring gründete im Jahr 2010 die EUROCONSIL Unternehmens- und Organisationsberatung. Sein Tätigkeitsfeld bei der EUROCONSIL ist fokussiert auf die Begleitung von Unternehmensverkäufen & Unternehmensakquisitionen. Er ist zudem als Top-Managementberater in Fragen der strategischen Ausrichtung sowie der Führungskräfteentwicklung erfolgreich tätig.

*S. Göring*

Ich freue mich Sie kennenzulernen

+49 (0) 152 – 34 21 83 90

sebastian.goering@euroconsil.de