

## Ausblick auf die zu erwartenden Chancen einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge in 2023/2024

Trotz Beginn des neuen Jahres sind die Herausforderungen immer noch dieselben, Unternehmer managen die Kostensteigerungen der Inflation um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern, packen Maßnahmen an die dem drohenden Fachkräftemangel im eigenen Unternehmen entgegenwirken um die eigenen Umsätze und Marktanteile zu steigern und last but not least, beschäftigt sich jeder sechste Unternehmer (Quelle: KfW) mit der Frage der **#Unternehmensnachfolge** für sein Unternehmen.

Warum? Das Durchschnittsalter der Unternehmer liegt derzeit so hoch wie noch, der Anteil der Unternehmen die innerhalb der Familie an die Kinder der Unternehmer übertragen werden, ist mit knapp 40 % so niedrig wie noch nie. Die Anzahl der zum Verkauf stehenden Unternehmen ist ein Mehrfaches so hoch wie die Anzahl derer, die ein Unternehmen erwerben möchten, der Markt für **#Unternehmenstransaktionen** hat sich im letzten Jahr 2022 zum Käufermarkt entwickelt.

Und dennoch, der **#Mittelstand**, die **#Familienunternehmen**, sind das Rückgrat unserer Wirtschaft in Deutschland, die Familienunternehmen stellen mehr Arbeitsplätze als die allseits bekannten Konzerne und gerade deshalb unterstützen wir von **#EUROCONSIL** die **#Familienunternehmer**, suchen und finden die bestmöglichen Investoren um die Unternehmen erfolgreich fortführen zu können und begleiten den gesamten **#Transaktionsprozess** mit Teams von erfahrenen Steuer- und Rechtsexperten, damit der Firmeneigentümer mit der Unternehmensnachfolge eine weitere **#Erfolgsstory** schreiben und die Krönung seines unternehmerischen Lebenswerkes vollziehen kann.

Der erste Schritt ist dabei immer die **#Unternehmensbewertung**, diese ist die Basis aller darauf aufbauenden Aktivitäten und sollte an den Wirtschaftsprüferstandard IDW-S1 angelehnt sein. Letztendlich geht es für den **#Unternehmensverkäufer** ja auch darum, den höchst möglichen Verkaufspreis zu erzielen, neben anderen individuell zu berücksichtigenden Aspekten. Diese können bspw. den Verkauf oder die langfristige Verpachtung der Betriebsimmobilien betreffen, die Fragestellung ob Familienmitglieder weiterhin in die Leitung des Unternehmens eingebunden sein sollen und ob der Verkauf von Unternehmensanteilen oder der komplette Verkauf des Unternehmens die bestmögliche Lösung darstellt. Alle diese Fragen müssen im Vorfeld geklärt und dann von Beginn des Transaktionsprozesses konsequent berücksichtigt werden. Alternativ zum **#Firmenverkauf** sind zunehmend auch **#Transaktionsstrukturen** wie Buy and build oder ähnliche Rückbeteiligungsmodelle bzw. **#Fusionen** eine Option die Unternehmensnachfolge zu regeln. Der Vorteil solcher Transaktionsstrukturen liegt darin, dass der Unternehmer so auch nach seinem Ausscheiden aus dem operativen Geschäft noch Möglichkeiten der Einflussnahme auf sein Unternehmen behält.

Last but not least geht es neben der Erzielung eines interessanten Verkaufspreises auch darum die Weichen für die Zukunft des Unternehmens weiterhin auf Erfolg zu stellen und bei der Transaktion die hohe Komplexität von **#Unternehmensverkäufen** und Fusionen durch ein professionelles Team rechtssicher umzusetzen. Neben der Erstellung des Exposés, welches stets vollständig und aktuell gehalten werden muss um keine rechtliche Auseinandersetzung zu riskieren, betrifft dies vor allem die vollständige Einrichtung des Datenraums, der den Kaufinteressenten im Vorfeld einer Transaktion zur Verfügung zu stellen ist. Der Umfang der in den **#Datenraum** einzulegenden Dokumente liegt bereits bei kleineren Firmen bei mehreren hundert Einzeldokumenten, mit Mittelständlern im zweistelligen oder dreistelligen Umsatzbereich sind dies nicht selten weit mehr als tausend Dokumente. Auch hier gilt wie im **#Unternehmensexposé**, der Verkäufer ist zur

Vollständigkeit und Aktualität verpflichtet und allein das Thema Vollständigkeit erweist sich nicht selten als Grundlage juristischer Auseinandersetzungen nach der **#Firmenübernahme**, wenn der Käufer feststellt, dass diese nicht gegeben war.

Last but not least ist ein weiteres Erfolgskriterium die Anzahl der Interessenten. Größere und überregional agierende M&A – Gesellschaften wie EUROCONSIL verfügen oft über mehrere Tausend Kaufinteressenten, die sie in einen solchen Prozess einsteuern, es liegt auf der Hand, dass je mehr Investoren sich für ein Unternehmen interessieren, je besser werden letztendlich auch die Vertragsbedingungen und der Kaufpreis für den das Unternehmen abgebenden Unternehmer sein.

Sebastian Göring

Der Autor ist Managing Partner von EUROCONSIL Unternehmensnachfolge • M&A  
Ferner ist er am Steinbeis Zentrum Stuttgart Spezialist für M&A-Transaktionen und Unternehmensnachfolgen.

Über EUROCONSIL:  
EUROCONSIL ist eine der führenden M&A – Gesellschaften in Deutschland. Mit den Standorten Stuttgart, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, Dessau und Mainz fühlt sich EUROCONSIL vor allem familiengeführte Unternehmen und deren Gesellschaftern/Eigentümern in Unternehmensverkaufs- und Fusionsprozessen zu deren Erfolg verpflichtet.