



Kredit- und WirtschaftsMediation & Systemisches Coaching

Newsletter Januar 2019

Meine Firma – meine Altersvorsorge!

Im Newsletter 11-2018 hat KWM Ihnen von einem Mandanten berichtet, der nach einem erfüllten Berufsleben das Angebot eines vorgezogenen Ruhestandes annimmt. Das bedeutet Veränderung! Auch Unternehmer durchleben diesen Prozess, wenn sie ihre Firma in andere Hände geben. Für viele bedeutet das Unternehmen nicht nur Arbeit, sondern auch Lebensinhalt und die Altersvorsorge. Wenn es dann soweit ist, kann es für viele Unternehmer sehr schwer sein, sich vom Lebenswerk zu verabschieden und den erwünschten finanziellen Erfolg zu erzielen.

Ein anonymisierter Praxisfall:

Mit einer Idee fing alles vor 30 Jahren an. Schulungen und Beratung zu einem Spezialthema und damit eine Nische abdecken. Heute gehört die Firma zu den Marktführern und ist sehr renditestark.

Der Unternehmer möchte die Firma verkaufen und mit dem Gegenwert seinen Ruhestand finanzieren. Einen Nachfolger in der Familie gibt es nicht.

Davon ausgehend, dass seine Firma schnell zum guten Preis zu verkaufen ist, möchte er darüber hinaus sein Lebenswerk in guten Händen wissen. Der Käufer sollte das Geschäft wie er mit Leidenschaft weiterführen und entwickeln. Um Kosten zu sparen, will er den Verkauf allein durchführen.

Nachdem der Steuerberater aufgrund der vorliegenden Zahlen einen Kaufpreis ermittelt hatte, bietet er die Firma seinen vertrauten Mitarbeitern zum Kauf an. Doch diese wollen ihre Rolle als Angestellte nicht gegen die des Unternehmers verändern und nehmen sein Angebot nicht an.

Bleibt der Verkauf an einen Dritten.

Ideen, wer die Firma übernehmen könnte gibt es viele. Doch bleibt die Frage: „Wie erreiche ich diese Adressen?“

Er kontaktiert verschiedene von ihm identifizierte Unternehmen, die er gern als neuen Eigentümer seines Lebenswerkes sähe. Die Reaktionen sind ernüchternd:

- Preisangebote die weit unter seinen Vorstellungen liegen
- Kein Interesse, da diese Marktlücke, die er bedient, nicht zum Unternehmen passt
- Der potentielle Übernehmer kann sich den Kauf nicht leisten.

Er vertraut sich seiner Hausbank an. Im Gespräch berichtet sein Kundenberater von der KWM. Der Unternehmer nimmt Kontakt zu uns auf.

Nach dem Auftragsklärungsgespräch, in dem KWM verdeutlicht hat, nicht als M & A Berater tätig zu sein, wird KWM mandatiert, seinen Verkaufsprozess kommunikativ zu begleiten.

Der Prozess:

Im ersten Schritt wurden folgende Themen bearbeitet:

1. Was will der Unternehmer erreichen?
2. Welchen Zeithorizont hat er sich gesetzt?



3. Ist er bereit, sich von seinem Unternehmen zu trennen?

Die Antworten zu 1 und 2 waren schnell erarbeitet, da der Unternehmer klare Vorstellungen hatte.

Beim 3. Thema kam die Erkenntnis, dass sich der Unternehmer nicht mit dem „Danach“ auseinandergesetzt hatte.

So wurde zunächst daran gearbeitet, was der Unternehmer nach dem Verkauf seiner Firma tun möchte. In dieser Phase wurden die Themen 1 und 2 „auf hold“ gestellt.

Nach 6 Monaten war er sich sicher, mit dem Verkauf und der Trennung von seinem Lebenswerk das Richtige zu tun.

So wurden die Punkte Themen 1 und 2 wieder mit Leben erfüllt.

Aus dem KWM Netzwerk wurden Fachleute beauftragt, das Unternehmen unter Berücksichtigung des Gesamtmarktes zu bewerten. Da das Unternehmen ein Nischenanbieter ist, waren die möglichen Käufer schnell identifiziert.

KWM und der Unternehmer entwickelten die Verkaufsstory und den strategischen Nutzen für einen potentiellen Übernehmer. Der

finanzielle Nutzen für einen Investor war durch die hervorragend aufgearbeiteten Zahlen schnell zu erkennen. Vorhandene Risiken wurden beschrieben und bewertet.

Der Verkauf:

Bei der Ansprache potentieller Investoren unterstützte KWM den Mittelständler aktiv. Wir entwickelten einen „One Pager“ mit den wichtigsten Informationen. Von den 3 angeschriebenen möglichen Investoren, reagierten alle sehr schnell, so dass es zu Erstterminen kam.

Bei diesen Terminen wurde schnell deutlich, wie hoch das Interesse der Investoren und deren Vorstellungen zu Preis und Weiterführung waren. Aus den 3 Gesprächen konnte sich der Unternehmer den für sich passendsten Kandidaten aussuchen. Für die finalen Prüfungen wurde diesem Investor Exklusivität für 2 Monate zugesichert.

Inzwischen liegen die finalen Kaufvertragsentwürfe vor, der Preis stimmt, die Mitarbeiter werden übernommen. Der Unternehmer wird mit dem Erlös seine Vorstellungen gut gestalten können.

Der Beurkundungstermin soll Ende März 2019 stattfinden.

Zusammenfassung:

Der Unternehmer konnte sein Ziel erreichen. Um Beraterkosten zu sparen, hatte er zunächst allein agiert, was den erhofften Erfolg nicht brachte. Nachdem er sich selbst eine Perspektive für „Danach“ erarbeitet hatte, war der Verkauf mit der Einbindung von Fachleuten innerhalb von 6 Monaten erfolgreich.

Der Weg ist der Dialog – und dafür steht Ihre KWM.

Der nächste Newsletter erscheint im März 2019.

Es grüßt herzlich Ihr

Georg Merklinger
Systemischer Coach (SG)
Wirtschaftsmediator IHK (BM)
EUCON Business Mediator