

Nikolai Üstündag, WTS Advisory AG

3:2 (Teaser, Detail)

Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Unternehmenskauf?



Nikolai Üstündag ist Manager M&A Strategy & Deal Advisory bei der WTS Advisory AG.
Foto: WTS Advisory AG



Von Nikolai Üstündag

8. März 2024 | 12:56 Uhr

MEHR ZUM UNTERNEHMEN



Der Moment, in dem ein Unternehmen gekauft werden soll, muss genau überlegt sein. Was zum Beispiel, wenn gerade ein Nachfolgewechsel durchgeführt worden ist? Ist das eher ein Hemmnis oder eine Chance? Nikolai Üstündag kennt die Antwort.

„Ist ein Unternehmen, in dem die Nachfolge erst vor weniger als einem Jahr neu geregelt und umgesetzt wurde, zu instabil für eine Akquise – oder ist dies genau der

richtige Zeitpunkt, die Chance zu suchen?“

Nikolai Üstündag, Manager M&A Strategy & Deal Advisory, antwortet:

In einer solchen Situation befindet sich ein Unternehmen in einer spannenden Phase und ein Akquisevorhaben sollte sicherlich nicht ausgeschlossen werden. Wenn allerdings gerade erst eine Nachfolge stattgefunden hat, sind einige Faktoren zu ergänzen, die über den klassischen M&A-Ansatz hinausgehen. In einem ersten Schritt sollte geklärt werden, was die Zielsetzung einer Akquise bzw. Veräußerung von Geschäftsanteilen ist und wie diese in die Unternehmensstrategie passen kann.

Gerade bei der Zielsetzung von Akquisitionen kann es in dieser Konstellation mehrere Möglichkeiten geben, die bessere oder herausfordernde Voraussetzungen für eine

Akquisition sind. Mögliche Ausgangslagen könnten sein:

- *Der Nachfolger merkt, dass ihm die Position doch nicht so zusagt wie ursprünglich gedacht und möchte aus dem Unternehmen bzw. der Geschäftsführung ausscheiden.*

Solche Situationen können immer wieder vorkommen, auch wenn man sich schon lange auf die Nachfolge vorbereitet hat, kann der Alltag eines Unternehmers durchaus herausfordernd sein und nicht jeder sieht hier seine Stärke oder Berufung. Sollte aus einer solchen Situation heraus ein Verkauf angestrebt werden, gibt es Käufer, die sich genau auf solche Konstellationen spezialisiert haben. Allerdings kann hier davon ausgegangen werden, dass kein maximaler Verkaufserlös erzielt werden kann, jedoch das Unternehmen weitergeführt wird und die Belegschaft weiterhin einen stabilen Arbeitsplatz behält. Voraussetzung hierfür ist jedoch in der Regel eine gewisse Unternehmensgröße die investorenabhängig ist und teilweise schon bei Umsätzen im einstelligen Millionenbereich liegen kann.

- *Der Nachfolger möchte im Unternehmen verbleiben, benötigt jedoch bereichsspezifische Unterstützung, um das Unternehmen weiterführen zu können.* Gerade in der Anfangsphase einer Nachfolge kann es sein, dass in Bereichen wie Produktion, Finanzen, Strategie etc. die Expertise noch nicht in jedem Aspekt vorhanden ist und für wichtige Belange ein Sparringspartner sinnvoll sein könnte, der dabei unterstützt, die Entwicklung des Unternehmens voranzutreiben. Auf diese Konstellation sind viele Finanzinvestoren spezialisiert und suchen genau nach solchen Investitionsoportunitäten. Wenn die übrigen Rahmenbedingungen gut sind - wie zum Beispiel Auftragslage, Profitabilität, Kundenstruktur etc. - kann ein attraktiverer Kaufpreis erzielt werden und ein Verkauf, trotz kürzlich erfolgter Nachfolge, realisiert werden.
- *Der Nachfolger möchte im Unternehmen verbleiben und sucht nach einem Partner, um das Unternehmen zügig weiterentwickeln zu können.*

Über diese Konstellation freut sich jeder Investor, wenn ein etabliertes Unternehmen mit einem jungen und fähigen Managementteam einen Partner für zukünftiges Wachstum sucht und noch einige Zeit die Entwicklung des Unternehmens begleiten will. Hier geht es insbesondere darum, eine für Investoren attraktive Wachstumsstrategie darstellen zu können, die aus der historischen Entwicklung plausibilisierbar ist und ein Fundament für die Zukunft und die

gesetzten Ziele bildet. In der Regel können in diesem Szenario die attraktivsten Verkaufserlöse generiert werden.

Was im Allgemeinen für M&A-Aktivitäten gilt, ist gerade in der Situation einer kürzlich erfolgten Nachfolge besonders wichtig. Das Unternehmen sollte möglichst in allen Aspekten sehr stabil aufgestellt sein, um möglichst attraktiv für potentielle Käufer zu sein. Dies betrifft unter anderem Themen wie die Umsatzentwicklung auf Monats- und Jahresebene, Kundenentwicklung und -bindung, Material- und Personalkosten sowie die Fluktuation von Mitarbeitern. Auf diese Faktoren legen Käufer - insbesondere Finanz- und Nachfolgeinvestoren - in der Regel ganz besonderen Wert.

Ist ein strategischer Käufer eine gute Lösung?

Alternativ kann auch ein strategischer Käufer eine gute Lösung für eine schnelle und unkomplizierte Nachfolge bieten, da hier zum Teil schon Managementteams vorhanden sind, die sich in der Materie auskennen und schnell in das Tagesgeschäft eines Unternehmens einarbeiten können. Und auch, wenn strategische Käufer oft attraktivere Kaufpreise aufrufen, sind die Prozesse mit ihnen oftmals langsamer und dadurch von einer höheren Unsicherheit geprägt.

Insgesamt kann die Neuregelung der Nachfolge sowohl eine Chance, als auch eine Herausforderung für die Akquise darstellen. Es kommt darauf an wie das Unternehmen den Übergang gestaltet hat und welche Zielsetzung angestrebt wird. Potenzielle Käufer werden in jedem Fall eine gründliche Due Diligence-Prüfung durchführen, um die Stabilität, Zukunftsaussichten und Risiken des Unternehmens genau zu bewerten. Wenn die Voraussetzungen stimmen und gut herausgearbeitet sind, könnte der Zeitpunkt kurz nach der Umsetzung der Nachfolge eine gute Gelegenheit bieten, in ein Unternehmen einzusteigen und das vorhandene Potenzial zu nutzen und es weiterzuentwickeln.

Sie haben Rückfragen an unseren Experten Nikolai Üstündag, oder wünschen eine tiefere Beratung? Dann nehmen Sie jetzt direkt Kontakt auf.

B4B Beraterpool

WTS Advisory