

## Handbuch zum Unternehmensverkauf – ein Leitfaden für mittelständische Unternehmensverkäufer



Von Britt Niggemann und Mark Niggemann, NWB Verlag, Herne 2021, 184 S., 39,90 Euro, ISBN 978-3-482-68-191-2.

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. Da Deutschland hinsichtlich des BIPs 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 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 Unternehmensverkaufs 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 38000 Übergaben stehen bis 2026 jährlich an beziehungsweise insgesamt gesehen wird im Zeitraum von 2022 bis 2026 mit rund 190000 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 laut den 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.

Im Zentrum der Ausführungen steht eben dieser Verkaufsprozess. Nach 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 sogenannten 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. 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 zu dem Inhalt eines Informationsmemorandums über das verkaufende Unternehmen, eine Due-Diligence-Checkliste und eine Mustergliederung zum Inhalt eines Kaufvertrags.

Insgesamt gesehen ist die Anschaffung des Werks uneingeschränkt zu empfehlen; insbesondere Leser ohne bisherige Verkaufserfahrungen erhalten wertvolle Hinweise zu Einleitung und Führung von entsprechenden Verkaufsprozessen im Mittelstand. Zu wünschen ist, dass möglichst viele Familienunternehmer, die 2022 bis 2026 die Nachfolge regeln müssen, die mit diesem Buch angebotene Hilfestellung zu nutzen wissen.

*Prof. Dr. Diethard B. Simmert,  
International School of Management  
(ISM), Dortmund*