



Schwierig gestalten sich die Verhandlungen meist dann, wenn es darum geht, den Unternehmenswert festzulegen. Es gibt keinen absoluten, einheitlichen Unternehmenswert, da die Erwerber das Zielunternehmen aufgrund ihrer individuellen Voraussetzungen unterschiedlich bewerten und entwickeln. So stellt ein gewerblicher Investor eher strategische Wertfaktoren in den Vordergrund, ein Privatinvestor sieht dagegen in der Übernahme primär seine existenzielle Absicherung. Ein Übergeber schätzt seinen Unternehmenswert höher, da er selbst das Unternehmen entwickelt hat. Hinzu kommt, dass die Verhandlungspartner über das anzuwendende Wertbestimmungsverfahren und – im jeweiligen Verfahren – über wertbestimmende Parameter (Multiples, Kapitalisierungszinsfuß) intensiv diskutieren. Im Ergebnis sind also unterschiedliche Wertvorstellungen und –ermittlungen vorprogrammiert. So ist ein überhöhter Kaufpreis laut IfM der häufigste Grund für das Scheitern einer Übergabe. Es gehört insofern zu den wichtigsten Aufgaben eines erfahrenen Transaktionsberaters, den fairen Wert für beide Verhandlungspartner zu ermitteln und zu kommunizieren. Dieser wird dann auch durch die finanzierende Bank bestätigt, da die Plausibilitätsprüfung spätestens im Risikoverteilungsplan (Risiken von Hausbank, Förderbanken, Übernehmer) erfolgt.

Wenn Übergeber und Übernehmer nach den ersten Gesprächen die Verhandlungen fortsetzen möchten, sollten beide Parteien in einer Absichtserklärung (Letter of Intent) ihre bisherigen Verhandlungsergebnisse und die weiteren Absprachen wie Verhandlungskorridor, Exklusivität und Zeitfenster fixieren. Im Zuge einer detaillierten Unternehmensanalyse (Due Diligence) wird das zu übergebende Unternehmen auf alle entscheidungsrelevanten Übernahmefaktoren (zum Beispiel Haftungsrisiken, Mitarbeiterübernahme-

verpflichtungen gemäß § 613a BGB, Übernahme von Eventualverbindlichkeiten) durch die entsprechenden Berater geprüft. Im Hinblick auf die Komplexität der Prüfbereiche und der Gesamttransaktion stellt der Gesetzgeber den Erwerber hierbei unter einen besonderen Schutz. Dem Übergeber werden umfassende Auskunftspflichten auferlegt. So muss der Unternehmer dem Interessenten mitteilen, wenn es Indikatoren für eine Störung in der Geschäftsbeziehung mit einem wichtigen Kunden oder Lieferanten gibt.

Während der Übernahmeverhandlungen sollten alle Beteiligten auch bedenken, dass der Übergeber nach Kaufvertragsabschluss die Übergabe in der Regel begleitet. Dies wird er umso motivierter tun, je besser er sich mit den Verhandlungsergebnissen identifizieren kann. Ob eine Nachfolgelösung gelungen ist, zeichnet sich erst während und nach der Übergabefrist ab. Ein erfahrener Transaktionsberater steht übrigens auch in dieser Zeit zur Verfügung, da es nicht selten zu Konfliktsituationen kommt, die den Erfolg der Nachfolgelösung und somit die Existenz des Gründers maßgeblich beeinflussen können.



AUTOR
FRANK JUNGBLUT
Vorstand, VSU
Aktiengesellschaft,
Frankfurt, jungblut
@vsu-ag.de

zu berücksichtigen. Hinweise auf eventuelle Nicht-Übersetzungswörter
wenn nicht anders angegeben.

Wir bringen Ihnen neue Kunden

Das große Branchenkompass für
Frankfurt und Rhein-Main ...

suchen Sie jetzt!

- 380.000 Adressen
- kostenfreie Druckbestellung
- 3 Mio. aufhängen und
- www.branchenkompass.de
- NEU! Jetzt auch auf Ihren Laptop!
- Newsletter, Preis und Infos
- Qualitätszertifikat der Einzelhandels
- kompetitive Preisgestaltung
- viele Sonderaktionen und spezielle Ideen

BranchenKompass Gewinnspiel

Dr. W. Hentage Verlag GmbH

Telefon: 069/426 994 - Telefax: 069/94 21 88 93

E-Mail: info@branchenkompass.de - Internet: www.branchenkompass.de