

## **Gute Gründe für den Einsatz eines Nachfolgeberaters**

Nachfolgeprojekte haben mit den Gütern des täglichen Bedarfs eines gemeinsam. Sie werden auf einem Marktplatz verkauft, wo sich Angebot und Nachfrage treffen. Die Verkaufsprojekte sind das Angebot, die Kaufinteressenten die Nachfrager.

### **Immaterielle Werte sind oft kostbarer als materielle**

Unternehmensverkäufe sind meistens sehr komplex, weil nicht nur finanzielle Aspekte zu berücksichtigen sind, sondern weit mehr noch immaterielle. Wäre das anders, hätte ein Unternehmen, welches aktuell Verluste schreibt, keinen Wert. Die Vertriebsorganisation, die Entwicklungsabteilung, Produkte, Kunden- und Lieferantenbeziehungen würden dann mit Null eingesetzt. Das entspricht nicht der Realität.

### **Eine Bewertung ohne Einbezug der Käuferseite bewegt sich im luftleeren Raum**

Oft geht auch vergessen, dass eine Unternehmensbewertung nicht losgelöst von der Käuferseite erstellt werden kann. Kurz gesagt, muss eine markttaugliche Unternehmensbewertung auch eine Antwort auf die Finanzierungswürdigkeit der geplanten Transaktion liefern. Denn kaum eine Transaktion, welche im mittleren und hohen Preissegment liegt, wird vollständig eigenfinanziert. Somit kommt eine Transaktion nur zustande, wenn auch die notwendige Fremdfinanzierung möglich ist.

### **Argumente statt Preise**

Noch ein Wort zur Verhandlungsführung: Der Verkäufer sollte nicht den erwarteten Transaktionspreis, sondern Argumente, in den Mittelpunkt stellen. Sind sich die Parteien über die Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken des Unternehmens einig, sollte der Marktpreis einvernehmlich davon abgeleitet werden können.

### **Der Nachfolgeberater als Brückenbauer**

Der Nachfolgeberater kennt aus zahlreich abgeschlossenen Transaktionen die Argumente zur Verhandlungsführung und wo die möglichen Klippen liegen können. Meistens liegen diese nicht im finanziellen sondern im emotionalen Bereich. Die für den Nachfolgeberater notwendigen Kosten werden durch die Optimierung der erzielbaren Lösung mehrfach aufgewogen. Die Berater des Nachfolgepools sind auch Unternehmer, weshalb diese weitgehend auf Erfolgsbasis arbeiten.