

# Kein familiärer oder betriebsinterner Nachfolger für Ihr Unternehmen in Sicht?

## Tipps zum Verkauf an einen externen Käufer

Steht bereits fest, dass es keinen familiären oder betriebsinternen Nachfolger für Ihr Unternehmen gibt, bleibt neben der Geschäftsaufgabe der Verkauf als letzte Option. Auch wenn der Schritt den Verkauf einzuläuten schwerfällt, sollten Sie das Thema nicht zu lange aufschieben. Aus der Erfahrung wissen wir, der Faktor Zeit entscheidet gerade bei der externen Übergabe, ob der Verkauf eventuell zu schlechteren Konditionen sein muss, weil die Zeit drängt – oder ob es zum gewünschten „Match“ kommt. Denn den passenden Käufer mit ähnlicher Philosophie und gleichen Wertvorstellungen zu finden, ist absolut möglich, braucht aber Zeit. Starten Sie daher drei bis fünf Jahre vor Ihrem geplanten Ausstieg mit der Planung Ihrer Nachfolge.

### Die folgenden Schritte sollten Sie dabei durchschreiten.

#### Schritt 1: Prozessgestaltung und Unternehmensoptimierung mit Support

Sie als Unternehmer gehen den Schritt der externen Nachfolgeregelung höchstwahrscheinlich nur einmal in Ihrem Leben. Dieser Prozess ist somit völliges Neuland und ein komplexes dazu. Experten für Nachfolgelösungen leiten Sie Schritt für Schritt durch den gesamten Prozess und können Ihren Unternehmenswert im Bestfall auch noch optimieren. Denn hier gibt es fast immer wirtschaftliche, steuerliche oder strukturelle Anpassungsmaßnahmen, die im Vorfeld zum Verkauf sinnvoll sein können, um den Wert zu steigern und den Verkauf zu erleichtern.

#### Schritt 2: Ermittlung Unternehmenswert und zwar marktrelevant

Aus der Praxis können wir sagen, es ist essenziell hier mit Bedacht vorzugehen. Es gibt eine Reihe von unterschiedlichen Methoden zur Ermittlung des Unternehmenswertes. Doch nicht wenige darunter geben zahlenmäßige Prognosen ab, die am Markt dann nicht haltbar sind und Sie später enttäuschen könnten. Setzen Sie hier auf die Expertise von Spezialisten, die aus der Erfahrung mit einer Vielzahl an Nachfolge-Projekten beraten und begleiten. Wir ermitteln einen marktorientierten Unternehmenswert mit realistischer Wertvorstellung. Diese Bewertung liefert eine höhere Präzision bei der ersten Prognose und erleichtert den nächsten Schritt.

#### Schritt 3: Identifikation des Käufers – persönliche oder breite Marktansprache

Am Naheliegendsten ist natürlich: Kennen Sie selbst einen potenziellen Käufer, der für Sie passen könnte? Beispielsweise einen Mitbewerber aus der Branche? Wenn ja, dann sollten Sie bei der Ansprache mit Strategie, Konzept und klaren Vorstellungen von einem marktrelevantem Unternehmenswert vorgehen. Eine gute Vorbereitung ist immens wichtig, um in die Gespräche fundiert einsteigen zu können. Zudem ist es ratsam, daneben Alternativen zu prüfen.

Ist kein geeigneter Käufer in Sicht, hat die direkte persönliche Ansprache nicht zum Ziel geführt oder wünschen Sie sich zunächst Anonymität im Veräußerungsprozess? Auch dann können wir Sie gemeinsam mit Partnern aus unserem Netzwerk an Ihr Ziel bringen. In diesen Fällen gehen wir den Weg über ein so genanntes „anonymes Bieterverfahren“. Mithilfe dieses Verfahrens wird zunächst anonymisiert eine größere Anzahl indikativer Kaufangebote interessierter Bieter eingeholt und geprüft. Dadurch erfahren Sie zum einen den tatsächlichen Marktwert Ihres Unternehmens. Zum anderen können Sie die Angebote vergleichen und fundiert entscheiden, ob und mit wem Sie die Verkaufsgespräche vertiefen. Stets an Ihrer Seite begleiten wir Sie Schritt für Schritt bei diesem Prozess von den Verkaufsverhandlungen bis zur Vertragsunterzeichnung mit Ihrem Nachfolger.

#### Der Faktor Zeit: Ihr Schlüssel zu einer erfolgreichen Nachfolge

Die Zeit spielt eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Ihre Unternehmensnachfolge optimal zu gestalten. Denn nur mit ausreichend Vorlauf lässt sich der passende Käufer finden – jemand, der nicht nur wirtschaftlich, sondern auch in puncto Werten und Unternehmensphilosophie zu Ihnen passt. Ein strukturierter, wohlüberlegter Prozess gibt Ihnen die notwendige Ruhe und Flexibilität, die beste Entscheidung zu treffen. Darüber hinaus bleibt Ihnen so genügend Raum, um den Nachfolger reibungslos in das Unternehmen einzuarbeiten und einen erfolgreichen Übergang zu sichern. Mit der richtigen Planung schaffen Sie nicht nur den idealen Abschluss für Ihre unternehmerische Karriere, sondern auch den perfekten Start für Ihren nächsten Lebensabschnitt – mit dem guten Gefühl, Ihr Lebenswerk in besten Händen zu wissen.

### In jeder Lebensphase verlässlich an Ihrer Seite

Wir beraten Sie vollumfassend und begleiten Sie verlässlich von der Gründung an, in Wachstumszeiten und schwierigen Phasen bis hin zur Übergabe Ihres Unternehmens.



#### Daniel Krötz

**Geschäftsführer  
L&P Gestaltungsberatung**

Steuerberater | M.A. Taxation  
Fachberater für die Umstrukturierung  
von Unternehmen (IFU / ISM gGmbH)

✉ [daniel.kroetz@lehen-partner.de](mailto:daniel.kroetz@lehen-partner.de)

☎ +49 6591 95040

🌐 [www.lehen-partner.de](http://www.lehen-partner.de)

**Lehen  
& Partner**  
DIE STEUERBERATER