

„Als wär's mein Eigenes“

INNOVERTA: Vertrauen und Respekt vor der Lebensleistung bestimmen den Unternehmensverkauf

Immer mehr mittelständische Unternehmen suchen aufgrund fehlender Nachfolger nach einem externen Käufer. Während die Firmenchefs im Führen ihres Unternehmens langjährige Erfahrung aufbauen konnten, bewegen sie sich beim Verkauf meist auf bislang unbekanntem, bisweilen risikoreichem Terrain. „Sie sollten sich für diesen Weg unbedingt jemanden holen, der den Weg kennt und um die Tücken und sicheren Stellen weiß“, sagt Daniel Benz. Mit dem Unternehmen INNOVERTA haben er und Petra Spaete sich auf das Thema Unternehmensverkauf spezialisiert.



AWM: Herr Benz, warum ist gegenseitiges Vertrauen so wichtig beim Verkauf eines Unternehmens?

D. Benz: Es ist wie am Berg – wir müssen uns darauf verlassen, dass unser Kunde seine Fitness richtig angibt, uns also alles über sein Unternehmen, Stärken und Schwächen anvertraut. Dann werden wir auf dem gemeinsamen Weg zum Verkauf nicht kalt erwischt und können Risiken einkalkulieren. Umgekehrt darf unser Auftraggeber natürlich auch uns vertrauen, dass wir ihn sicher über steile Kanten zum Ziel führen. Wie in den Bergen geht man den gemeinsamen Weg am besten in gegenseitigem Vertrauen und Respekt.

AWM: Wann ist der beste Zeitpunkt, sich bei Ihnen zu melden?

D. Benz: Am besten kommen Sie sehr frühzeitig zu uns, sobald Sie über den Verkauf

beginnen, nachzudenken. Dafür bieten wir ein kostenloses Erstgespräch. So können wir ohne Zeitdruck all das berücksichtigen, was Sie sich wünschen. Während wir alles vorbereiten, strukturieren und auf Käufersuche gehen, können Sie sich weiter um Ihr Kerngeschäft kümmern.

AWM: In welchen Schritten läuft ein Unternehmensverkauf ab?

D. Benz: Der wichtigste Schritt ist die Bewertung Ihres Unternehmens. Und zwar nicht die steuerliche Bewertung, sondern die Verkaufsbewertung. Diese erstelle ich selbst und biete sie auch als Einzeldienstleistung an. Nur die Verkaufsbewertung zeigt das künftige Potenzial des Unternehmens mit den Daten auf, die ein Kaufinteressent für seine Entscheidung benötigt. Dann erstellen wir ein anonymisiertes Datenblatt und gehen damit auf Käufersuche. Haben sich Interessenten gezeigt und eine Vertrau-

lichkeitserklärung unterschrieben, geht es mit einem umfangreichen Verkaufsmemorandum ans Eingemachte, also in die Verhandlungen. Bei allem können sich unsere Kunden auf eines verlassen: Wir stecken so viel Herzblut in den Verkauf als wäre es unser eigenes Unternehmen.

Sigrid Leger

INNOVERTA GmbH & Co. KG

Eislebenstraße 5
87700 Memmingen
Telefon 08331 9913390
info@innoverta.de
www.innoverta.de

BILDER: INNOVERTA