

Gesucht: Unternehmensnachfolger mit Niveau

Sie versprechen viel: Mit einem Inserat in der richtigen Online-Nachfolgebörse scheint der Firmenverkauf so einfach wie der Handel über Ebay. Mancher Dienstleister positioniert sich gar als Parship für Unternehmen. Was taugen Unternehmensbörsen im Internet?

Die Arbeit wuchs Marcus Zink irgendwann über den Kopf. Als externer Datenschutzbeauftragter und IT-Sachverständiger hatte er keine Zeit mehr, seinen IT-Dienstleisterbetrieb, die allerdataby GmbH in Lutherstadt Wittenberg, mit seinen vier Mitarbeitern erfolgreich weiterzuführen. „Weil ich das Unternehmen nicht einfach schließen wollte, habe ich jemanden gesucht, der es übernimmt und gemeinsam mit den Mitarbeitern weiterentwickelt“, berichtet der Unternehmer.

Dazu gab er ein Inserat in der Unternehmensbörse nexxt-change auf. Darauf meldeten sich vier Interessenten, wobei drei für ihn schlichtweg nicht infrage kamen. „Sie hatten weder Führungserfahrung noch wussten sie, was es bedeutet, ein Unternehmen in Vollzeit zu führen.“ Als er dann jedoch mit Kandidat Nummer vier Martin Krizischke telefonierte, hatte er gleich den Eindruck, dass er der Richtige ist. Zum einen hatte sein Gegenüber bereits einige IT-Systemhäuser gegründet oder übernommen und zum anderen stimmte persönlich die Chemie zwischen den beiden. Anschließend ging alles sehr schnell. Vom Erstgespräch bis zum Notartermin dauerte es ungefähr einen Monat. „Wie bei jeder Übernahme gab es zwar etwas Sand im Getriebe, aber wir konnten alle Probleme lösen und die Firma läuft jetzt gut“, resümiert der neue Firmeninhaber.

Die Plattform nexxt-change ist die bundesweit größte und unabhängige Unternehmensnachfolgebörse. Der kostenfreie Marktplatz wird vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt und enthält derzeit rund 7.000 Inserate von Betrieben, die einen Nachfolger suchen, sowie etwa 2.000 Anzeigen von potenziellen Käufern. Die Börse arbeitet mit 800 Regionalpartnern zusammen. Dazu gehören zum Beispiel die regionalen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken, die beim Formulieren der Inserate helfen. Seit 2006 hat die Plattform mehr als 15.000 Unternehmen vermittelt, die im Schnitt acht Mitarbeiter haben.

Nachfolgersuche per Big Data

Während nexxt-change eher kleinere Firmen nutzen, richtet sich die im März 2018 gegründete Matching-Plattform Companylinks an Unternehmen mit rund 30 bis 300 Mitarbeitern. „Der Unternehmenswert unserer Kunden ist größer als drei Millionen Euro. Die meisten Firmen haben einen Wert im unteren bis mittleren zweistelligen Millionenbereich“, erläutert Matthias Wittenburg, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Companylinks GmbH, bei der rund 20 Mitarbeiter beschäftigt sind. Die Plattform soll Käufer und Verkäufer mittelständischer Unternehmen zusammenbringen. „Dabei kombinieren wir die Auswertung großer Datenmengen mit der M&A-Expertise von Fachleuten mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem Höchstmaß an Diskretion“, betont der ehemalige Investmentbanker.

Das Prinzip: Ein Firmenverkäufer beauftragt Companylinks mit einer Suche. Anschließend erstellt die Datenbank eine Übersicht möglicher Kaufinteressenten. Die Transaktionsexperten von Companylinks suchen gemeinsam mit dem Verkäufer die passendsten Kaufgesuche aus. Der Verkäufer entscheidet dann, wen er ansprechen will. So erfährt nicht gleich die ganze Welt davon, dass die Firma verkauft werden soll. Für den Verkäufer ist das Prozedere soweit kostenlos. Nur wenn der Unternehmensverkauf tatsächlich erfolgt, erhält Companylinks vom Verkäufer eine Provision.

Derzeit befinden sich laut Wittenburg bereits mehr als 2.000 geprüfte Kaufgesuche in der Datenbank. Bis zum Jahresende sollen es 5.000 sein. Unseriöse vermeintliche Kaufinteressenten, die beispielsweise andere Firmen nur aushorchen wollen, sollen keinen Zugang zu der Datenbank bekommen. „Bei solchen Versuchen schrillen bei unseren Beratern die Alarmglocken“, so Wittenburg. Im Gegensatz zu nexxt-change sind die Daten nicht für jedermann einsehbar. Die Datenerhebung erfolgt ausschließlich durch die Kundenberater von Companylinks und ohne öffentlichen Zugang. „Dies ist wichtig. Denn verkaufswillige Unternehmer sorgen sich um ihre Reputation und möchten Mitarbeiter und Kunden nicht im Vorfeld von Verkaufsgesprächen beunruhigen“, sagt Wittenburg.

Bodo Dehne, Rechtsanwalt bei der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, verweist auf die große Relevanz der Vertraulichkeit bei der Suche nach einem Käufer über eine Transaktionsplattform: „Mittelständler sollten immer darauf achten, dass potenzielle Käufer erst eine marktübliche Vertraulichkeitserklärung unterzeichnen, bevor nähere Informationen zum Unternehmen ausgetauscht werden.“

Vertraulich zum „Match“

Eine vertrauliche Behandlung der Daten verspricht auch die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft KPMG, die vor gut einem Jahr in Kooperation mit dem Verband „Die Familienunternehmer e.V.“ die kostenlose Transaktionsplattform KPMG Matchmaker eingerichtet hat. Sie soll Familienunternehmen, Mittelstand und Startups mit geeigneten Investoren oder Nachfolgern zusammenbringen. Auf Wunsch begleitet KPMG die Transaktionsparteien im gesamten Prozess und hilft beispielsweise dabei, das Unternehmen verkaufsfähig zu machen. „Die Daten werden absolut vertraulich behandelt“, sagt Michael Königer, Senior Manager bei KPMG Deutschland. „Verkäufer genießen bei uns einen besonderen Schutz, indem sie anonym bleiben können und zudem als Erste auf passende Investoren und Nachfolger aufmerksam gemacht werden. Sie entscheiden, ob sie mit dem Gegenüber in Kontakt treten möchten.“ Digitale Plattformen können für den Experten eine Lösung bei der Suche nach dem richtigen Nachfolger oder Investor sein. Denn seiner Erfahrung nach haben viele Unternehmer Berührungängste und wollen nicht öffentlich oder auf entsprechenden Veranstaltungen über das Thema sprechen. Die Unternehmer kämen jedoch nicht umhin, auch außerhalb des eigenen Netzwerks nach Lösungen zu suchen. „Digitale Plattformen bieten hier die Möglichkeit, orts- und zeitunabhängig in Kontakt zu treten und die eigene Reichweite zu maximieren“, unterstreicht Königer.

Vermittlung im echten Leben

Es gibt auch Vermittler, die Unternehmensverkäufer und -käufer lieber offline zusammenbringen als über das Internet. Zu ihnen gehört Michael Rohrmair. Der 39-jährige ist Mitgründer und Geschäftsführer von Beacon Invest. Das Anfang 2017 in Wien gegründete Unternehmen fungiert – hauptsächlich in Österreich, Deutschland und der Schweiz – als Bindeglied zwischen Investoren und Unternehmen, die ihren Betrieb oder Teile davon verkaufen möchten. Zu Beacon Invest gehören derzeit neun Mitarbeiter. Das Transaktionsvolumen der zustande gekommenen Deals liegt zwischen drei und 30 Millionen Euro. „Für kleinere Firmen wie etwa lokale Handwerksbetriebe können sich Online-Plattformen durchaus eignen. Da braucht es oftmals keine allzu großen Analysen, da man im Prinzip die Betriebsausstattung und den Kundenstock übernimmt – die Beträge hierfür halten sich meist in Grenzen. Bei größeren Transaktionen hingegen ist der ganze Prozess allerdings ein Vielfaches komplexer. Hier zählt vor allem der persönliche Kontakt“, so Rohrmair.

» Für kleinere Firmen wie lokale Handwerksbetriebe können sich Online-Plattformen durchaus eignen. Bei größeren Transaktionen ist der Prozess komplexer. «

Michael Rohrmair, Beacon Invest

Beacon Invest setzt auf die gezielte Vermittlung durch einen exklusiven Investorenkreis sowie auf die Ansprache von potenziellen Käufern außerhalb des Investorenclubs. Ein automatischer Beitritt ist nicht möglich. Nach einem persönlichen Erstgespräch wird gemeinsam entschieden, ob eine Kooperation sinnvoll ist. „Unternehmenstransaktionen sind zumeist heikle Angelegenheiten. Daher haben wir uns dazu entschlossen, nur diejenige Transaktion öffentlich zu machen, von der es seitens der Beteiligten gewollt wird“, hebt der Geschäftsführer hervor. Er und seine Kollegen telefonieren, mailen und treffen sich mit Kaufinteressenten, um sich einen genaueren Eindruck zu verschaffen. Von hundert potenziellen Käufern bleiben am Ende zwei bis drei übrig. Bis ein Verkäufer einen geeigneten Käufer findet, dauert es im Schnitt acht bis neun Monate.

Was bringen nun Unternehmensbörsen und Vermittlungsplattformen? Halten sie wirklich, was sie versprechen? „Sie können nur erfolgreich sein, wenn spannende und zahlungskräftige Kaufinteressenten diese Portale nutzen und diese zu den Zielen der Verkäufer passen“, sagt Gunter von Leoprechting, Chef des Berliner Beratungsunternehmens Leo-Impact Consulting. Der Experte nennt Fälle, bei denen die Plattformen keine besondere Hilfe bieten können: Etwa dann, wenn es extrem schnell gehen müsse, vor allem bei Krisenunternehmen. „Mögliche Kaufinteressenten suchen ja nicht dauernd auf Plattformen. Deshalb sollten Verkäufer darüber hinaus versuchen, sich nach Branchenrecherchen direkt mit potenziellen Käufern zu verständigen und dabei auch Empfehlungen von zufriedenen Kunden und Geschäftspartnern nutzen.“ Weiterhin sei es wenig erfolgversprechend, dann über eine deutschsprachige Plattform zu agieren, wenn vor allem internationale Interessenten als Käufer infrage kommen.

VERMITTLUNGS-PLATTFORMEN

PRO

- ☛ Verkäufer erreichen schnell eine hohe Anzahl an möglichen Interessenten.
- ☛ Algorithmen können schnell und effizient Profile erstellen, die Verkäufer und Käufer zusammenbringen.
- ☛ Orts- und zeitunabhängige Möglichkeit, in Kontakt zu kommen.

CONTRA

- ☛ Verkäufer verhandeln aus Gründen der Vertraulichkeit lieber mit Unternehmen, zu denen sie bereits Kontakt aufgebaut haben, als mit „Unbekannten“ übers Internet.
- ☛ Deutschsprachige Plattformen erreichen keine oder nur wenige internationale Unternehmen.
- ☛ Online-Plattformen sind noch nicht flächendeckend etabliert. Chefs sind in vielen Branchen noch keine „digitale Natives“.

Alles in allem besteht laut von Leoprechting dennoch ein Markt für Vermittlungsplattformen. Dieser bietet vorwiegend kleineren Unternehmen in fragmentierten Märkten Chancen, die ohne Hektik beispielsweise auf der Suche nach Buy-In-Managementern sind. Denn in diesen Fällen kann eine Plattform mit genügend Zeit viele ähnliche Verkäufer mit vielen ähnlichen Kaufinteressenten matchen. Und, so meint von Leoprechting, „wer weiß, was eines Tages Künstliche Intelligenz beim Matching, verbunden mit automatisierter mehrsprachiger Suche nach Kaufinteressenten, noch bringen mag – die Zukunft von Mergers & Acquisitions über Plattformen steht erst bevor“.

Quelle: Creditreform Magazin

Text: Gian Hessami