

Unternehmensverkauf + Unternehmensnachfolge im Mittelstand durch MBI oder 95% Traumtänzer suchen Firmen

von Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg

Wir sind eine M&A-Unternehmensberatung, die (fast) ausschließlich im Mittelstand (ca. 1.5 -25.0 Mio. € Umsatz p.a. und Kaufpreisvolumen von ca. 0.5 – 10.0 Mio. €) tätig ist, Thema Unternehmensnachfolge und/oder Unternehmensverkauf bzw. Beteiligungsverkauf in primär inhabergeführten und Familienunternehmen.

Wir betreuen die komplette Prozesskette im M&A-Ablauf, i.e. Konzeptentwicklung, Verkaufsexpose, Unternehmensbewertung, Käufer Suche und Auswahl, Gesprächsmoderation, LOI, Due-Diligence, Vertragsgestaltung und Koordination der jeweiligen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte usw., bis zum finalen Vertrag. Wir arbeiten bundesweit in und der DACH-Region.

Unsere Erfahrung mit gehobenen MBI-Kandidaten (ab ca. 250.000 € Eigenkapital) sind in der Tendenz schlecht bis sehr negativ, d.h. Erfolgsquote 5% für einen realisiertes MBI und schlechter.

Die sehr deutliche Mehrzahl aller gehobenen MBI-Kandidaten ist zur Selbstpositionierung ihrer eigenen Chancen und Möglichkeiten einer Unternehmensnachfolge und/oder Unternehmenskauf bzw. Beteiligungskauf methodisch und emotional sehr indifferent eingestellt. Einerseits wollen diese „das eigene Unternehmen“ und damit den Unternehmerstatus, andererseits sind aber die hierfür erforderlichen Vorleistungen und Vorüberlegungen in 95% aller Fälle deutlich amateurhaft an- oder abgearbeitet.

Es werden i.d.R. von MBI-Kandidaten selbst keine klaren Rahmenbedingungen definiert, die zur ihrer individuellen berufsfachlichen, branchenspezifischen und insbesondere finanziellen Situation passen und ein klares und selektives "Suchprofil" erkennen lassen. Gesucht wird fast immer mit "Schrotschuß-Profilen", die (fast) alles und nichts ein- oder ausschließen.

Fazit: Der Herr-MBI-Kandidat weis nicht was er will und kann, und bekommt genau dieses, d.h. kein sinnvolles Angebot.

Erschreckend hieran ist insbesondere, dass die Mehrzahl unserer MBI-Kandidaten durchaus aus Positionen als Vorstand oder GF oder sonstigen Führungsebenen von Konzernen oder größeren Mittelständlern kommt und daher die Themen der Unternehmens- bzw. Geschäftsplanung (Vision, Strategie, Umsetzung, Finanzen, Mitteleinsatz, Chancen-Risiko-Profilierung usw.) im Grundsatz beherrschen sollte.

Diese MBI-Kandidaten betreuen, als Vorstand oder GF oder sonstigen Führungsebenen, oft Positionen mit erheblicher Budget-Verantwortung. im X-XX-XXX Mio. € Bereich, d.h. sollten "eigentlich" über das Handwerkszeug einer strategischen und betriebswirtschaftlichen Unternehmensplanung verfügen, inkl. klarer Selbsteinschätzung zu Kapitalbedarf, Führungskräftequalifikation auf Ebene 1 + 2 und unternehmerischer Selbstverantwortung.

Es hat jedoch (für uns) den starken Eindruck, dass diese Tools von der deutlichen Mehrheit der MBI-Kandidaten nicht von der fremd-geschäftlichen Ebene (heute Arbeitnehmer der fremdes Geld verwaltet) auf die persönliche, eigen-geschäftlichen Ebene (morgen Arbeitgeber, der eigenes Geld verwaltet) adaptiert werden, d.h. wir bemerken ein völlig amateurhaftes Vorgehen, wenn es um selektive Strategien zum Wunsch in die Selbstständigkeit durch einen Unternehmen- oder Beteiligungskauf als MBI geht.

Dies auch primär zu den finanziellen Möglichkeiten der MBI-Kandidaten, die mit 250.000 - 750.000 € Eigenkapital versuchen sehr profitable Unternehmen im gehobenen (X)X. Mio. € Umsatzbereich zu kaufen und dann erschüttert bis verwirrt reagieren, wenn 25% - 35% Eigenkapital und/oder Sicherheiten "banktechnisch" vorausgesetzt werden, um Kaufpreis und Umlaufkapital der Firma abzudecken, bzw. Tilgung + Zinsen + Investitionen + private Lebenshaltung + Reserven für eine unternehmerische Selbstständigkeit, nachhaltig aufzubringen.

Die MBI-Landschaft in Deutschland ist primär von "Traumtäänzern" besetzt, bei denen persönlicher Anspruch und unternehmerische Realität im Mittelstand selten zur Deckung kommen, gelegentlich Ausnahmen ausgenommen, wie gesagt unter 5% aller Interessenten, die sich (bei uns) als gehobener MBI melden. Dieser Trend ist seit vielen Jahren konstant.

Vor diesem Hintergrund werden, ebenfalls unverändert, ca. 95% aller von uns betreuten Verkaufsmandate für inhabergeführten und Familienunternehmen, primär an andere, bereits bestehende Mittelstandsunternehmer verkauft. Auch dieser Trend ist seit vielen Jahren konstant.

Autor

Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg (CMC – BDU)
M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH (BDU)
Geschäftssitz: D-63599 Biebergemünd, Im Streitfeld 1
Kontakt Tel. 06050 – 3377 Fax. 06050 – 3174
Mail: concess-rhein-main@t-online.de
Internet: www.concess-rhein-main.de
www.unternehmensbewertung-rhein-main.de
www.wirtschafts-mediation-rhein-main.de