

Unternehmensbörsen im Internet – Angebotsvielfalt oder viel Lärm für „Nichts“ –

von Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg

Die Vielzahl der heute in Deutschland zum Verkauf oder als Beteiligung angebotenen mittelständischen Unternehmen werden im Internet über so genannte Unternehmensbörsen angeboten.

Der Verkäufer kann hierbei seine Firma anonym einem breiten Publikum an potentiellen Interessenten vorstellen und diese zur Kontaktaufnahme auffordern. Der Verkäufer bleibt hierbei vorerst ungenannt und kann, bei eingehenden Angeboten, entscheiden, ob er Kontakt zum Interessenten aufnimmt oder nicht.

Die Auswahl der Unternehmensbörsen im Internet ist vielfältig. Die größte Unternehmensbörse wird von den IHK's, HWK's und den typischen Mittelstandsbanken betrieben. Dort sind ca. 7.000 Unternehmen gelistet, die Nachfolger und Übernehmer suchen. Diese Börse ist für Unternehmensverkäufer und -käufer kostenlos.

Auf den ersten Blick also eine aussichtsreiche und umfangreiche Chance, das zum Verkauf stehende Unternehmen „an den Mann bzw. an den Nachfolger“ zu bringen.

Die Realität dieser Unternehmensbörsen, zur „erfolgreichen Realisation“ von mittelständischen Unternehmensverkäufen, sieht jedoch deutlich anders aus.

Aus Kreisen von erfahrenen M+A-Unternehmensberatern und auch Kaufinteressenten, die sich umfangreich mit diesen Unternehmensbörsen befassen, d.h. dort auf Verkaufsangebote reagiert haben, wird nachhaltig folgende Kritik laut:

- In über 70% aller Angebote zur Kontaktaufnahme erfolgt überhaupt keine Reaktion des Verkäufers
- Über 70% aller Verkaufsangebote enthalten so wenige objektive Daten zum Unternehmen und den Anforderungen an den Übernehmer, dass eine zielgerichtete und selektive Kontaktaufnahme kaum möglich ist
- In über 70% aller erfolgreichen Kontaktaufnahmen verfügt das angebotene Unternehmen über keinerlei vorbereitete schriftliche Unterlagen, die Verkaufsinhalt und -umfang, Verkaufskonzept, Verkaufspreis mit nachvollziehbarer Unternehmensbewertung und sonstige verkaufsrelevante Unternehmensdaten für den Kaufinteressenten enthalten
- In sehr deutlich über 50% aller erfolgreichen Kontaktaufnahmen sind die dort angebotenen Unternehmen wirtschaftlich in nachhaltigen, schwerwiegenden Problemen oder bereits faktisch an/über der Grenze zur drohenden Insolvenz
- In über 60% aller erfolgreichen Kontaktaufnahmen, sind die Preisvorstellungen des Verkäufers „markt- und finanzierungstechnisch“ für den potentiellen Käufer völlig unrealistisch, d.h. es werden objektiv betrachtet „absolute Mondpreise“ gefordert
- In über 80% aller erfolgreichen Kontaktaufnahmen und ggf. eines Erstgespräches mit dem Interessenten, beginnt der Verkäufer erst jetzt, aktiv seine Verkaufsvorstellungen zu konkretisieren, d.h. verkaufsrelevante Unterlagen zu erstellen, die finanziellen, steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Klärungen zum Verkauf zusammenzutragen und zu überprüfen. Dieser Prozess ist für den Interessenten sehr oft nicht nachvollziehbar, verwirrend und aussagetechnisch widersprüchlich, sowie fast immer

„subjektiv“ zu langwierig. Die Mehrzahl der Interessenten gibt das Interesse an diesem Projekt daher auf und entschwindet.

Es ist somit anzunehmen, das deutlich über 95% aller Kontaktversuche über diese Unternehmensbörse objektiv und faktisch „sinnlos“ ist, da diese für Verkäufer und potentiellern Übernehmer nicht zu Erfolg führen.

Für Insider in der Beratung für mittelständische Unternehmensverkäufe, sind die Gründe hierfür sehr offensichtlich:

- Die in der Regel inhaltlich völlig unselektiven „Angebotstexte“ ohne klare, nachvollziehbare Informationen zur angebotenen Firma, lösen eine Angebotsflut aus, die den Anbieter der Firma völlig überfordern. 10 - 30 Zuschriften von Interessenten bleiben oft einfach unbeantwortet liegen, da deren Bearbeitung und Selektion viele Tage und Wochen beanspruchen würde
- Die in der Regel völlig inhaltlich unselektiven „Angebotstexte“ ohne klare, nachvollziehbare Informationen zur angebotenen Firma, führen dazu, dass sich mehrheitlich Interessenten bewerben, die berufsfachlich, finanziell und persönlich die angebotene Firma niemals real übernehmen können. Der Anbieter gibt also oft nach mehreren offensichtlich völlig erfolglosen Versuchen die Beantwortung der Zuschriften auf
- Dem Firmenanbieter wird oft erst bei Vorliegen von Interessentenschreiben klar, dass er jetzt die Vertraulichkeit der Verkaufsabsichten zum Interessenten persönlich aufdecken muss. Selbst die Aufforderung an den Interessenten, eine Vertraulichkeitsvereinbarung zu unterschreiben, setzt die vorherige namentliche Offenlegung des Verkäufers voraus. Diese Hürde wird sehr oft gescheut. Erneut bleiben die Zuschriften der Interessenten unbeantwortet liegen
- Da in über 80% aller Verkaufsangebote kein schriftlich detailliertes Angebot (Zahlen, Daten, Fakten) über das zum Verkauf stehende Unternehmen vorliegt, beginnt der Informations- und Verkaufsprozess für jeden Interessenten immer bei „0“. Spätestens beim 10 Versuch einer rein mündlichen Unternehmensdarstellung zum Interessenten geben die Mehrzahl der Verkäufer entnervt oder aus Zeitgründen auf
- Der Versuch der Mehrzahl der Firmenverkäufer, eine ggf. kritische oder schlechte Unternehmenssituation zum Interessenten „nachhaltig herunterzuspielen“ oder vorerst zu verschweigen führt nur zu „viel Aufwand“ ohne Resultate. Wenn dann die Fakten und Zahlen auf den Tisch kommen, bricht der Interessent aus objektiven Gründen oder aus Misstrauen fast immer den Kontakt sofort ab
- Völlig überzogene Preisvorstellungen oder überhaupt keine Benennung von nachvollziehbaren Kaufpreisen, führen sofort oder später zum Abbruch des Interesses des Interessenten. Vernünftige Preise und ein zum Preis passendes Verkaufskonzept des Verkäufers sind für die Interessenten ein klares Auswahlkriterium für ein nachhaltiges Interesse ihre Zeit in den Kaufprozess zu investieren. Auch hier: oft „viel Aufwand“ ohne Resultate

Da die meisten Unternehmensbörsen „kostenlos“ oder zu Preisen um ca. 100 € je Anzeige betrieben werden, muss jedem dort inserierenden klar sein, dass die Betreiber der Börsen nur eine Plattform zur „ungeprüften“ Angebotseinstellung und „unverbindlichen“ Kontaktvermittlung anbieten, jedoch keine weitergehenden Dienstleistungen. Dies wird so auch offen an die Inserierenden bzw. die Interessenten kommuniziert, in der Mehrzahl aber wohl anders bzw. falsch verstanden.

Unternehmensbörsen sind damit im Grundsatz sehr wohl eine geeignete Plattform um Angebot und Nachfrage in einem breiten Rahmen öffentlich anzubieten.

Unternehmensbörsen entbinden den Verkäufer einer Firma jedoch nicht von der Tatsache, dass Unternehmen zu den am wenigsten transparenten Wirtschaftsgütern überhaupt zählen und das ohne:

- Schriftliches Verkaufsexpose zur Firma
- Schriftliches Übergabe- und Übernahme-Konzept zur Firma
- Schriftliche Ist- und Planzahlendarstellung zur Firma
- Schriftlicher nachvollziehbarer Unternehmensbewertung zur Firma
- Selektiver „anonymer“ Angebotsschreibung zur Firma
- Selektiver Auswahl und Handhabung der Interessenten zur Firma
- Zügiger und vertrauensvoller Verhandlungen mit den Interessenten zur Firma
- Zügiger Vertragsabschlüsse (Kaufabsicht- und Kaufvertrag) mit den Interessenten zur Firma

ein Unternehmensverkauf i.d.R. nicht durchführbar ist oder alternativ nur mit unverhältnismäßig sehr hohem Zeit- und Kostenaufwand des Verkäufers realisiert werden kann.

Selbst Profis, d.h. erfahrene M+A-Berater, rechnen mit 45 – 90 Arbeitstagen an persönlichem Einsatz, für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf im Mittelstand. Ein „unerfahrener“ Verkäufer, der dies zum ersten Mal durchführt und damit eine Lehrkurve durchfährt, kommt leicht auf einen mehrfachen persönlichen Aufwand an Zeit und Kosten. Die wenigsten Verkäufer haben diese Zeiten, neben der aktiven Geschäftsführung ihrer Firma, zur freien Verfügung und scheitern daher.

Unternehmensbörsen decken daher nur einen sehr kleinen Teil der geschäftsüblichen Prozesskette eines erfolgreichen Unternehmensverkaufs ab. Die wichtigen und damit entscheidenden Teile eines erfolgreichen Unternehmensverkaufes (sinnvolle Angebotschreibung, klare Selektion der Interessenten und nachhaltige Verhandlungsführung) werden von diesen Börsen nicht geleistet.

Die Einstellung eines Unternehmens in eine Unternehmensbörse macht daher nur Sinn, wenn im Vorfeld der „Angebotsschaltung“ und in der Nachbearbeitung der „Interessentenmeldungen“ ein klares und selektives Konzept und die geschäftsüblichen Unterlagen vorhanden sind, sowie die erforderlichen Zeiten eingeplant wurden.

Dies wird in 80% aller erfolgreichen mittelständischen Unternehmensverkäufe nur durch die Beauftragung eines erfahrenen M+A-Berater für Mittelstandsunternehmen sichergestellt.

Dessen Beauftragung verursacht zwar Kosten für Projektarbeit und Erfolgshonorar, ist aber fast immer kostengünstiger und erfolgsträchtiger, als der Versuch ein Unternehmen, nur durch den Inhaber alleine, selbst zu verkaufen.

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