

Häufigster Grund für den Verkauf eines klein- und mittelständischen Unternehmens ist die Tatsache, daß in der Familie entweder kein oder kein geeigneter Nachfolger gefunden werden kann, der das Unternehmen weiterführt. In der Konsequenz entschließt sich der Unternehmer dazu, das Unternehmen zu veräußern, um einerseits eine monetäre Gegenleistung für sein Lebenswerk zu erhalten und andererseits den Fortbestand seines Unternehmens zu sichern.

Unternehmensverkäufe aus Nachfolgermangel sind für den Verkäufer einmalig. Der Verkaufsprozess kann - zur Freude und zum Vorteil von Mitbewerbern - ein Moment der Selbstbeschäftigung werden, da er nur gut vorbereitet zum gewünschten Erfolg führt, weshalb in den meisten Fällen das operative Tagesgeschäft darunter leidet.

In der Folge müssen Fragen nach dem Wert des Unternehmens, der Art und Weise der Identifikation und der Ansprache bestmöglicher Nachfolger sowie der für den Einzelfall möglichen Transaktionsstruktur beantwortet werden.

Unternehmensverkäufe aus Nachfolgermangel erfordern deshalb vor allem eine strukturierte, leise, diskrete und professionelle Durchführung.

