

Der Unternehmensverkauf aus der Krise ist sowohl für den Verkäufer als auch für den potentiellen Käufer eine besondere Herausforderung.

Unternehmensverkäufen aus der Krise gehen fast immer gescheiterte Restrukturierungsversuche und die fehlende Bereitschaft des Verkäufers, weitere Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, voraus, wobei die Gründe die zur Krise geführt haben, vielfältig sein können.

Der Zeit- und Handlungsdruck beim Unternehmensverkauf aus der Krise ist deutlich höher als bei normalen Unternehmenstransaktionen, da die Existenz des Unternehmens unmittelbar gefährdet ist. Jede Unternehmensinformation, die zu früh bekannt wird, kann negativen Einfluß auf das Unternehmen und den Unternehmer haben, weshalb neben einem gut strukturierten Verkaufsprozess die vertrauliche Behandlung der Unternehmensinformationen im Vordergrund stehen. Außerdem stellt eine weitere Schwierigkeit die deutlich geringere Auswahl an möglichen Käufern bzw. Investoren dar.

Hingegen agiert der Käufer eines Krisenunternehmens unter anderen Vorzeichen. Für ihn steht der bestmögliche Erwerb unter Vermeidung der damit verbundenen Risiken, die sich in Abhängigkeit zur Transaktionsstruktur und zum Krisenstadium des Unternehmens ergeben, im Vordergrund.

Kritische Erfolgsfaktoren eines Unternehmensverkaufs/kaufs aus der Krise sind neben einem strukturierten Transaktionsprozess und der Geschwindigkeit des Verkaufsprozesses die Kommunikation und die Nachhaltigkeit der Transaktion.

Unternehmensverkäufe/käufe aus Krisensituationen können jedoch unter Berücksichtigung der dargestellten Erfolgsfaktoren für beide Parteien eine attraktive Möglichkeit sein.