

Von Maxine Adams



## SO WANDERT DAS EIGENE LEBENSWERK AUS BESTEN HÄNDEN IN BESTE HÄNDE

**M**an nehme ein erfolgreiches Unternehmen, suche einen solventen Käufer und herauskommt der perfekte Business-Deal. Wenn's nur immer so einfach wäre ... Durch meine tägliche Arbeit weiß ich, dass es viel mehr braucht als diese beiden Faktoren, Klar, dass jeder ein zufriedenstellendes, gutes Ergebnis am Ende einer Unternehmensübergabe möchte, der Verkauf soll sich wortwörtlich rechnen. Aber: Nur die wenigsten kennen die Komponenten, die es dafür braucht. Welche das sind, verrate ich hier.

Folgendes Szenario: Ein Inhaber möchte sein Unternehmen verkaufen und die Nachfolge klären. So lange es oft dauert, solch eine Entscheidung überhaupt zu treffen, so schnell ploppt hier die Frage auf: Ist mein Unternehmen für Investor:innen überhaupt spannend? Um die Antwort gleich vorwegzunehmen: Ja, das ist es vermutlich. Und an dieser Stelle direkt meine Gegenfrage: Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, ein marodes Haus zu kaufen? Oder würden Sie lieber die Immobilie wählen, die hübsch aussieht, in der man gerne Gäste empfängt und die im wahrsten Sinne des Wortes gut dasteht? Sehen Sie ...

Mein Top-Tipp Nr. 1 also: Ran an Ihr (Lebens-)Werk, auch wenn's anstrengend ist und weh tun kann. Wagen Sie sich raus aus dem Alltagstrott, in dem wir oft in Strukturen so gefangen sind, dass uns die Adler-Perspektive unmöglich scheint. Sobald Sie von oben auf das eigene Unternehmen blicken, können Sie notwendige strategische Entscheidungen zur nachhaltigen Werthaltigkeit des Unternehmens identifizieren und umsetzen.

Bedeutet konkret: Betriebswirtschaftliche Maßnahmen zu ergreifen, die präventiv den Wert des Unternehmens steigern und für nachhaltige Profitabilität sorgen.

Spoiler: Das bedeutet natürlich nicht, mit zweifelhafter Bilanzkosmetik oder Verschleierung von gegebenenfalls wertmindernden Sachverhalten zu jonglieren. Ganz im Gegenteil: Für einen Unternehmensverkauf lohnt es sich immer, die Werttreiber des Unternehmens kontinuierlich im Blick zu halten.

**Man sagt: Jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt. Gehen wir also gemeinsam los...**

1. Das Kundenportfolio als Teil des Verwaltungsbestand prüfen und bei Bedarf bereinigen.
2. Neben den wiederkehrenden Einnahmen zusätzliche Ertragsquellen aufbauen.
3. Das Mitarbeiterportfolio in qualitativer und quantitativer Hinsicht ausbauen.
4. Die Sachkostenquote optimieren.

Erinnern Sie sich an die Immobilie, über die wir oben gesprochen haben? Das Fundament ist nun bereinigt. Wer kann uns nun auf der Suche nach dem richtigen Makler den idealen Kontakt herstellen? Der Steuerberater? Der Rechtsanwalt? Oder doch besser einen Verband?

Eine scheinbar schwere Frage - mit einer einfachen Antwort. Es ist ein:e Expert:in auf dem Fachgebiet, der / dem Sie absolut vertrauen. Für viele ist der Verkauf des eigenen Unternehmens ein besonders bedeutsamer Schritt, der prägt, einen tiefen Einschnitt bedeutet, eine Zäsur im Leben mit sich bringt. Diese Akteure können daher eine entscheidende Rolle spielen, weil sie absolute Fachleute mit großer Expertise sind:



**Maxine Adams** ist Mitglied der Geschäftsleitung von Dr. Adams Consulting - der Beratung für Unternehmensnachfolgen von klein- bis mittelständischen Unternehmen. In ihrer Rolle begleitet sie Unternehmer:innen dabei, ihr Lebenswerk in beste Hände zu übergeben und setzt dabei auf die starke Symbiose von exzellenter Strategie und Verhandlungskraft. Nach Jahren bei namhaften Beratungen wie KPMG, JPMorgan Chase & Co. oder CapGemini gestaltet und führt Maxine Adams heute federführend das eigene Familienunternehmen mit. Branchenübergreifend versteht sie es, Transaktionen zum Erfolg zu führen und steht für hohe Expertise, Perfektion und Empathie im Einklang.

1. **M&A-Berater:** Sie haben das Wissen, die Erfahrung und das Netzwerk, um den gesamten Prozess zu begleiten. Sie kennen sich bestens am Markt und mit den aktuellen Rahmenbedingungen aus. Im direkten Austausch mit beiden Parteien stellen sie demnach sicher, dass man den bestmöglichen Deal erzielt.
2. **Wirtschaftsprüfer und Steuerberater:** Bei einem Unternehmensverkauf spielen finanzielle Aspekte eine große Rolle. Diese Experten können bei der Einordnung des Unternehmens, der Optimierung der steuerlichen Situation und der Gewährleistung der rechtlichen Compliance unterstützen.
3. **Rechtsanwälte:** Eine solide rechtliche Beratung ist unerlässlich, um sicherzustellen, dass alle rechtlichen Aspekte ordnungsgemäß abgedeckt sind.

Wichtig ist: Egal, ob M&A-Berater, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Rechtsanwälte: Tauschen Sie sich frühzeitig mit diesen Akteuren aus, um den Verkaufsprozess optimal vorzubereiten und eine erfolgreiche Transaktion zu gewährleisten. Natürlich ist es auch eine sehr gute Idee,

den eigenen Berufsverband wie den IVD anzusprechen. Hier finden Sie Kompetenz und werden diskret vernetzt, wenn gewünscht.

**Überhaupt lebe ich bei der Unternehmensübergabe nach dem Motto: Schweigen ist Silber, Reden ist Gold! Warum? Ganz einfach: Wer sich bei der Unternehmensübergabe allein und im Stillen auf den Weg macht, muss Risiken einkalkulieren:**

- **Fehlende Expertise:** Ohne einen erfahrenen Berater mangelt es möglicherweise an einer klar strukturierten Vorgehensweise, der nötigen Marktkenntnis und wertvollem Insider-Fachwissen.
- **Zeit- und Ressourcenverlust:** Der Verkauf eines Unternehmens erfordert Zeit, Energie und Ressourcen. Sobald Sie versuchen, alles selbst zu erledigen, führt das zu einer Überlastung und kostet Zeit, die Sie sonst Ihrem Kerngeschäft widmen würden.
- **Risiko unerwarteter Herausforderungen:** Der Verkaufsprozess birgt oft unerwartete Herausforderungen. Ein professioneller Berater kennt die Stolperfallen, begleitet einen Nachfolgeprozess Schritt für Schritt und schlägt wertvolle Lösungsansätze vor.

Warum ich genau diesen Job mache, werde ich oft gefragt. Meine Antwort: Weil ich einen Mehrwert für die Gesellschaft stiften möchte und andere Menschen in einer Lebensphase unterstützen will, die wirklich prägend ist. Eine, die topaktuell und brisant ist. Und eine, die - vermutlich - nie mehr wieder kommt.

Es braucht dabei Expert:innen, die durch solch einen Prozess führen. Sie sind wichtig, weil Expert:innen die nötige Ruhe ausstrahlen und mit ihnen das Gefühl entsteht, dass man es gemeinsam schaffen kann. Wenn ich eine davon sein darf - umso schöner.

Davon abgesehen macht es mir einfach Spaß, Menschen zu unterstützen - besonders dann, wenn die Zusammenarbeit auf gegenseitiger Wertschätzung beruht. Und am Ende alle Parteien glücklich sind - Verkäufer und Käufer. Win-win also, wie es im Bilderbuch steht.