Erfolgreich das Labor verkaufen

Ein Beitrag von Dr. Michael Sachs

LABORMANAGEMENT /// Der Verkauf des Lebenswerks ist ein einmaliger Vorgang – in der Regel wird nichts Vergleichbares vor und nach dem Verkauf noch einmal erfolgen. Das bedeutet: Sie kennen sich nicht aus. Denn normalerweise kennen Sie den Markt für Unternehmensverkäufe bzw. -käufe nicht. Wer könnte an Ihrem Betrieb interessiert sein? Kennen Sie die Fachbegriffe dieser Branche? Wie läuft ein Verkaufsprozess ab, worauf sollten Sie achten?

Zuerst einmal: Nehmen Sie sich Zeit – verkaufen Sie nicht unter Druck. Der Prozess sollte in aller Ruhe gestaltet werden und genug Zeit haben, um vorhandenes Optimierungspotenzial auszuschöpfen. Wenn uns Wissen oder Erfahrungen fehlen, müssen wir diese Defizite eliminieren, die Dinge selbst lernen oder uns helfen lassen. Aber wer ist der richtige Trainer oder der passende Berater? Und wenn Sie mit jemandem über Ihr Vorhaben sprechen, wissen Sie wirklich, was Sie wollen?

Der richtige Berater

Steigen wir in das Thema ein. Dies sollten Sie wissen, und ich empfehle Ihnen, dies zu beherzigen: Das wichtigste Ziel ist der ordentliche und strukturierte Ablauf des Verkaufsprozesses. Sie sollten die volle Kontrolle über jeden Schritt des gesamten Prozesses behalten. Dafür sollten Sie einen Berater, einen Partner engagieren, der Sie auf diesem Wege begleitet und gegebenenfalls führt.

Nach der Grundsatzentscheidung („Ich will meinen Betrieb verkaufen.“) folgt konsequenterweise also die zweite Entscheidung: der Fachmann an Ihrer Seite. Dabei sollten Sie beachten: Jeder, der von Ihnen Geld verlangt, sollte für Sie als Berater nicht in Betracht gezogen werden. Damit ist die Auswahl zwar sehr klein geworden, aber auch sehr ehrlich – Sie haben jetzt einen Partner, dem es wichtig ist, den Käufer zu identifizieren, der es wert ist, Ihren Betrieb weiterzuführen, dem Sie Kunden und Mitarbeiter anvertrauen können und mit dessen Hilfe Sie einen respektablen Kaufpreis erzielen können.

In einem Warm-up-Meeting (Erstgespräch) können Sie einen persönlichen Eindruck vom Berater gewinnen: Passen Sie zusammen? Können Sie ihm Ihr Vertrauen schenken? Ist er ein adäquater Gesprächspartner für Ihren Steuerberater und Ihren Rechtsanwalt?

© fizkes/Shutterstock.com

Verfügt der Berater über Branchenkenntnis und Lebenserfahrung? Hat er Ihnen gleich zu Beginn eine unterschriebene Vertraulichkeitserklärung ausgehändigt? Ein Tipp: Führen Sie dieses Erstgespräch zusammen mit einer vertrauten Person durch – damit Sie sich anschließend austauschen können.

Informationsgespräch

Haben Sie sich für einen Berater entschieden, findet im nächsten Schritt ein Briefing (Informationsgespräch) statt. Der Berater wird mit Ihnen zusammen Ihren Betrieb durchleuchten und die Besonderheiten Ihres Labors herausarbeiten. Jeder Betrieb ist anders, diese speziellen Eigenschaften begründen Ihren Erfolg – diese Alleinstellungsmerkmale sollten also herausgestellt werden.
Ein brancheninterner Berater weiß, welche Finanzinvestoren und/oder welche strategischen Partner (Plattformen) aktuell Betriebe suchen, um diese zu erwerben und zu übernehmen. Es gilt auch hier, den richtigen Partner für Sie zu finden. So wie der Berater zu Ihnen passen muss, muss auch der Käufer zu Ihren Kunden und Mitarbeitern passen – er muss es wert sein, Ihren Betrieb erwerben zu dürfen. Und je nach Größe Ihres Betriebes ist die Solvenz des Kaufinteressenten wichtig.

Kaufinteressenten werben

Deutschland ist der größte Markt in Europa, und so drängen momentan eine Vielzahl von Kaufinteressenten aus dem In- und Ausland hinein. Der Berater sollte diese kennen, zumal jeder ein anderes Geschäftsmodell verfolgt – auch ein passendes für Ihre persönlichen Zukunftspläne, zumal Ihr Laborbetrieb ein Teil Ihrer Altersvorsorge darstellt.
Ein solider Berater wird nach dem Briefing-Meeting einen Teaser (eine kurze anonymisierte Darstellung Ihres Betriebs) verfassen und diese den Kaufinteressenten vorlegen. Dieser Teaser wird Ihnen im Vorfeld zur Würdigung und Freigabe vorgelegt. Stimmen die Angaben, passen die Beschreibungen und Ausführungen zu Ihrem Betrieb – ohne, dass der Betrieb erkannt wird? Fachkräfte sind rar, und wenn der Betrieb in der Nachbarschaft erfährt, dass Sie verkaufen wollen, kann schnell eine Ihrer Fachkräfte abgeworben werden. So könnte Ihnen rasch die Substanz genommen werden, der Wert des Betriebes könnte sinken. Dies sowie Gerüchte in Ihrem Kundenkreis sollten vermieden werden.

Factbook: Glanzvolles Verkaufsexposé

Bekundet ein Kaufinteressent des Beraters Interesse, werden Sie informiert und dem Interessenten „vorgestellt“. Sie haben den Prozess unter Kontrolle und entscheiden, ob mit diesem Interessenten Gespräche aufgenommen werden sollen oder auch nicht.
Haben Sie zugestimmt, wird dem Interessenten gegen Vorlage einer unterschriebenen Vertraulichkeitserklärung ein sogenanntes Factbook oder Investment-Memorandum übergeben – ein aussagekräftiger Hochglanzprospekt (Verkaufsexposé) Ihres Betriebes. Auch diese Ausarbeitung haben Sie im Vorfeld zur Kenntnis zwecks Ihrer Würdigung und Freigabe erhalten.
Diesem Factbook liegt auch eine Bewertung Ihres Betriebes bei. Der Bewertung liegen einerseits die unterschiedlichsten Unterlagen zugrunde (Bilanzen, betriebswirtschaftliche Auswertungen, offene Postenliste, wie auch das Produktportfolio samt der Kostenstruktur – Kalkulationen,

ANZEIGE

Komet

Gieriger Abtrag,
glattere Oberfläche.
SHAX-Fräser
für NEM.

Einzigartige Verzahnung,
einzigartiger Biss.
Jetzt angeln!

kometstore.de/shax

07/2020 · 1000771v.001

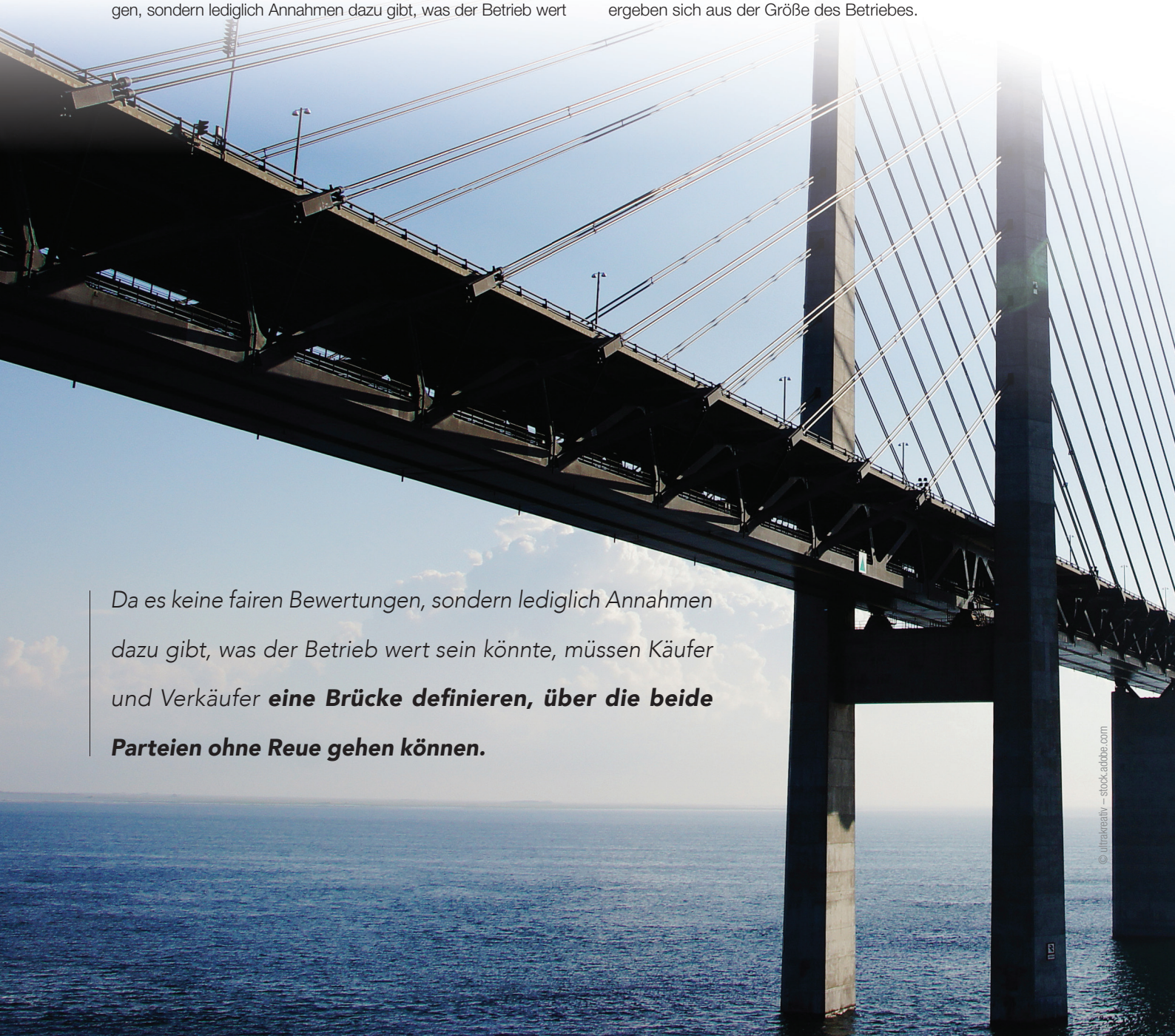
die Kundenstruktur, die Personalliste, die Inventarliste und die Zukunftschancen). Andererseits werden verschiedene Bewertungsmethoden zum Ansatz gebracht. Das Ergebnis ist der Enterprise Value – der Unternehmenswert.

Detail- und Kaufpreisfindung

Unterstreicht das Factbook das Interesse des möglichen Käufers, findet ein sogenanntes Warm-up-Meeting statt, eine Gesprächsrunde zwischen Käufer und Verkäufer, also ein persönliches Kennenlernen. Erneut im Hinterkopf behalten sollten Sie die Frage: Passt es zusammen, das kaufende zu dem zu übernehmenden Unternehmen?
Wollen beide Parteien, Käufer und Verkäufer, das Gespräch fortsetzen, wird ein Management-Meeting vereinbart, um die Parameter für eine Übernahme zu erörtern. Neben vielen Fragen zur Übernahme und anderen Details steht der Enterprise Value als Basis für die Kaufpreisfindung im Mittelpunkt. Da es keine fairen Bewertungen, sondern lediglich Annahmen dazu gibt, was der Betrieb wert sein könnte, müssen Käufer und Verkäufer eine Brücke definieren, über die beide Parteien ohne Reue gehen können. Gemeinsam wird ein Kaufpreiskorridor vereinbart. Diese Grundlage zu schaffen, ist eine der entscheidenden Aufgabenstellungen des Beraters.

Sorgfältigkeitsprüfung

Im nächsten Schritt müssen die Annahme- und die Absichtserklärungen bewiesen und gefestigt werden – es muss eine Belastbarkeit der Informationen erfolgen. Dies geschieht mit dem Due-Diligence-Process (Sorgfältigkeitsprüfung). Mit der Definition des Kaufpreiskorridors und der anderen kaufvertragsrelevanten Parameter wird ein Letter of Intent (Absichtserklärung/Zusammenabeitsvereinbarung) geschlossen, mit der die Durchführung der Due Diligence und eine Verhandlungsexklusivität vereinbart werden.
In diesen Due-Diligence-Prozess werden von beiden Seiten Steuerberater respektive Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte mit einbezogen. Umfang und Zeitdauer dieser Sorgfältigkeitsprüfung ergeben sich aus der Größe des Betriebes.



Da es keine fairen Bewertungen, sondern lediglich Annahmen dazu gibt, was der Betrieb wert sein könnte, müssen Käufer und Verkäufer ***eine Brücke definieren, über die beide Parteien ohne Reue gehen können.***

© ultrakreativ – stock.adobe.com

Zum Start des Due-Diligence-Prozesses treffen sich alle involvierten Personen zu einem Kick-off-Meeting (Kennlerntreffen), damit auch der kleine Dienstweg praktiziert und Verständnis wie Vertrauen auf beiden Seiten aufgebaut werden kann.

Vertragsverhandlungen

Zeichnet sich ab, dass die Sorgfältigkeitsprüfung die gemachten Annahmen bestätigt und der Kaufpreis im Rahmen des Korridors erfüllt werden kann, beginnt der Käufer parallel mit der Ausfertigung der notwendigen Vertragswerke. Das Transaktionsmodell wird erörtert. Fragen werden geklärt, z. B.: Soll der Betrieb im Zuge eines Asset Deals (es werden nur die Vermögensbestände/Inventarliste erworben) oder in Form eines Share Deals (es wird die Firma als Ganzes, in der Regel bei der Rechtsform einer GmbH erworben) übergeben werden? Auch die Alternativen der Kaufpreiszahlung und das zukünftige Engagement des jetzigen Eigentümers respektive Inhabers bzw. Gesellschafters werden erörtert und gemeinsam vereinbart. Es werden zudem die Eckpfeiler der Zusammenarbeit im Rahmen eines Dienstvertrages festgehalten: Gehalt, Urlaub, Dienstfahrzeug, Bonusregelung, Gewinnbeteiligung, Altersvorsorge etc.
Liegt der Due-Diligence-Report (Bericht der Sorgfältigkeitsprüfung) ohne größere Anmerkungen vor und sind alle notwendigen Verträge unterschriftsreif verhandelt worden, kann die notarielle Beurkundung und das Signing (Unterzeichnen) der Papiere erfolgen.

Abschlussphase

Nun kommt der Zeitpunkt für den sogenannten wirtschaftlichen Übergang – das übernehmende Unternehmen hält nun die wirtschaftliche Kontrolle. Zu diesem Tage werden die vereinbarten Zahlungen ausgekehrt. Dieser Tag wird als Closing (Abschluss) der Transaktion bezeichnet und meist mit einem Closing-Dinner beschlossen.
Jetzt beginnt die Phase der Integration in das neue Umfeld. Die Form der Zusammenarbeit, das Engagement des „ehemaligen" Inhabers oder Gesellschafters wurden im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses besprochen und eventuell in Form einer Satzung festgehalten. Der Dienstvertrag wird rechtskräftig. Die Umsetzung soll nun alle vorangegangenen Gedanken und Ideen Wirklichkeit werden lassen, damit es eine für alle erfolgreiche Transaktion werden kann.

Infos zum Autor

INFORMATION ///

Dr. Michael Sachs
SACHS + SACHS + PARTNER GBR
Frankfurter Landstraße 5
61440 Oberursel
Tel.: +49 6171 287930
Mobil: +49 171 1966642
michael.sachs@sachsundsachs.de
www.sachsundsachs.de

ANZEIGE

Ihre Eintrittskarte in die dentale Champions League.

Die Performance-Fräsmaschine für Nass- und Trockenbearbeitung.

Ganz vorn mitspielen durch Spitzentechnologie von vhf: Die R5 ist eine fünfachsige Fräsmaschine für die Nass- und Trockenbearbeitung von Ronden, Blöcken und Abutments. Sie verbindet höchste Präzision mit maximaler Stabilität – auf minimaler Standfläche. Und dank des Materialwechslers mit zehn Stationen sowie der genialen DirectCleanFunktion arbeitet die R5 rund um die Uhr, auch wenn Sie schon längst im Feierabend sind. Bringen auch Sie Ihr Labor auf die nächste Automatisierungsstufe – und das zu einem absolut fairen Preis. Erfahren Sie mehr: **vhf.de/R5**

vhf
CREATING PERFECTION