

Serie Betriebsnachfolge - Teil 4/6

# Was Verkäufer und Käufer eines Unternehmens beachten müssen

Nachfolgeunternehmungen und ihr imaginärer Marktwert.

VON HERBERT STEINER Unternehmensberater



**W**er plant ein Unternehmen zu veräußern, zu übergeben oder im Gegenteil ein Unternehmen zu kaufen sollte möglichst alle Fakten über das betreffende Unternehmen kennen. Ein besonders wichtiger Aspekt ist natürlich, was das Unternehmen wirklich wert ist. Die Bilanzanalyse schafft dabei eine Grundlage, aber eben nicht mehr: Denn der wirkliche Wert eines Unternehmens setzt sich nicht nur aus Substanzwerten zusammen.

Mit einem Unternehmen verkauft bzw. kauft man nicht nur substantielle Werte, sondern vielmehr auch imaginäre Werte: Werte wie die Marktposition – also z.B. Image, Kontakte, Potenzial, Know-how – oder die interne und externe Organisation. Es gilt also den Wert des Unternehmenserfolges zu ermitteln.

## Marktanalyse schafft Klarheit

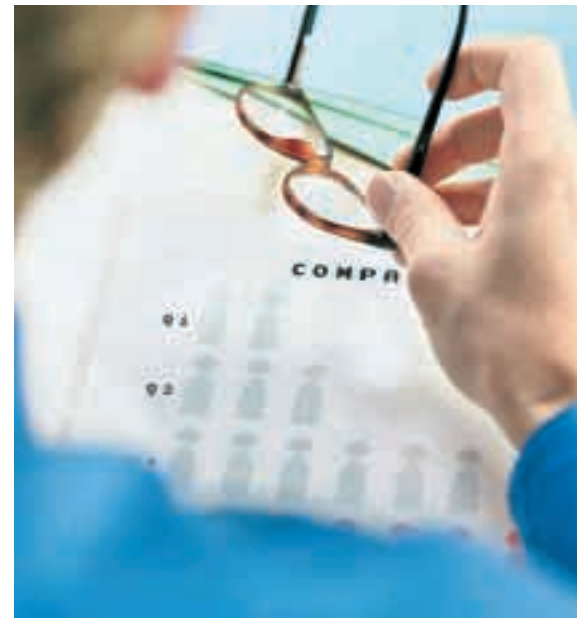
Eine ausführliche Marktanalyse im Sinne einer Marktstudie schafft Klarheit und bringt viele Vorteile. Sowohl für den Verkäufer bei der Preisermittlung und als Argumentation bei den Verhandlungen, als auch für den Käufer, dem diese Studie entscheidende Informa-

tionen für die Kaufentscheidung liefert. Die Studie gibt Aufschluss über die Alleinstellungsmerkmale, das Entwicklungspotenzial und die Ertragschancen des Unternehmens sowie den Mitbewerbern am Markt. Sie deckt ungenutzte Potentiale auf und zeigt, wie diese erschlossen werden können. Genauso analysiert sie die Ansprüche der Kunden, deren Zufriedenheit und Kaufverhalten.

## Umfassende Inhouseanalyse

Neben einer Marktanalyse brauchen Verkäufer und Käufer auch fundierte Informationen über den Innenbereich des Unternehmens – die Potenziale der Organisation, der Infrastruktur und der Mitarbeiter. Eine umfassende Inhouseanalyse hilft dabei.

„Gerade die fundierte Analyse des Marktes, der Kunden und der Einflussfaktoren des Wettbewerbs sowie der zukünftigen Möglichkeiten sind von entscheidender Bedeutung für Verkäufer und Käufer von Unternehmen“, erklärt Unternehmensberater Herbert Steiner aus dem Expertenpool der Nachfolgeberatung der Wirtschaftskammer.



## TAG DER BETRIEBSNACHFOLGE

### Ein Bündel an wertvollen Informationen

**Wie bei einem Tag der offenen Tür** konnten sich Betriebsübergeber und -übernehmer beim Tag der Betriebsnachfolge mit Experten verschiedenster Organisationen über die rechtlichen, steuerlichen, organisatorischen, zwischenmenschlichen und versicherungstechnischen Herausforderungen bei einer Betriebsnachfolge austauschen. Neben der Beratung an verschiedenen Infoständen meldeten sich die interessierten Besucher auch zu individuellen Beratungsgesprächen an. Über 80 potenzielle Übergeber und Übernehmen nutzten diese einmalige Gelegenheit der Wirtschaftskammer Vorarlberg, ein Bündel an wertvollen Informationen mitzunehmen.



Die Experten der verschiedensten Organisationen standen den rund 80 Besuchern beim Tag der Betriebsnachfolge ausführlich Rede und Antwort.