

Unternehmensverkauf in der Finanzkrise

05.01.2009, 10:12 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Concess*

Presseagentur: *merit medien gmbh*

Wer sein Unternehmen verkaufen möchte, darf trotz weltweiter Finanzkrise nicht zögern. Zwar hat sich der Kreis der institutionellen Nachfrager von Venture Capital Gesellschaften ausgedünnt. Allerdings betrifft das überwiegend Anlagegesellschaften, die im großen Stil unterwegs waren und mit Milliardenbeträgen jonglierten. „Im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wird die Nachfragelandschaft von anderen Akteuren geprägt: Gut situierten Existenzgründern und trotz Krise gut aufgestellten Unternehmen, die verstärkt nach Übernahmegelegenheiten suchen und sich insofern antizyklisch verhalten“, erklärt Hans-Peter Gemar, Autor des Buches „Ratgeber Unternehmensverkauf“ und Geschäftsführer der Concess GmbH, die sich im M&A-Geschäft auf die Vermittlung von KMU spezialisiert hat. So treten jetzt beispielsweise in der aktuell krisengeschüttelten Automobilindustrie Interessenten mit klarem Suchfokus auf Zulieferer in Erscheinung. Der Grund liegt auf der Hand: Perspektivisch wird dem Tief wieder ein Hoch folgen und die derzeit zu beobachtende Marktbereinigung wird die Chancen und Gewinnaussichten der überlebenden Unternehmen deutlich erhöhen.

„Viele Unternehmen stehen (noch) bestens da und die Bilanzen werden Ende des Jahres 2008 durchaus vorzeigbar sein“, so Hans-Peter Gemar. Weil Gewinne die bestimmende Größe für den Unternehmenswert sind, würde eine auf den Stichtag 31. Dezember 2008 vorgenommene Unternehmensbewertung für Verkäufer zu akzeptablen Preisen führen. Da zwischen der Absicht eines Unternehmensverkaufs und der tatsächlichen Realisierung allerdings gut und gerne bis zu einem Jahr oder mehr liegen kann, ist für alle Unternehmenskäufer natürlich die Frage nach der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung von großem Interesse. „Sind die Perspektiven gut oder zumindest stabil, wird einem Verkauf auf Basis der letzten Unternehmensbewertung nichts im Wege stehen“, betont Hans-Peter Gemar. „Sind die Perspektiven durch die Finanzkrise dagegen schlecht, ergeben sich Preisabschläge und der Verkäufer muss dann entscheiden, ob er den geringeren Preis akzeptiert oder die voraussichtlichen schlechten Zukunftsaussichten als verbleibender Eigentümer selbst managt.“ Zumindest hätte er dann Handlungsalternativen und könnte sich für einen aus seiner subjektiven Sicht besseren Verkaufszeitpunkt entscheiden.

Portrait

Die Concess GmbH ist eine bundesweit tätige Unternehmensvermittlung mit 15 Standorten und Hauptsitz in Hamburg. Sie hat sich vor allem auf die Vermittlung mittelständischer Firmen ab einem Kaufpreis von 500 Tausend Euro spezialisiert.

<https://www.openpr.de/news/270661/Unternehmensverkauf-in-der-Finanzkrise.html>