

# Unternehmensverkauf und Interim-Management. Passt das?



Warum ist es sinnvoll, beim Thema Unternehmensverkauf über Interim-Management nachzudenken? Der Betrieb soll abgegeben werden. Wozu dann noch Extrakosten verursachen? Würden die Honorare für den Interim-Manager nicht den Jahresüberschuss schmälern, anhand dessen der Verkaufspreis ermittelt wird? Ist das nicht ein Schnitt ins eigene Fleisch? Oder ist das Engagement eines Interim-Managers die genialste Idee, die ein scheidender Firmenkaptän am Ende seines Unternehmertörns haben kann?

## Unternehmensverkauf: zwei gute Gründe, einen Interim-Manager anzuheuern

Am Ende eines Unternehmerlebens, wenn der ersehnte Ruhestand naht, stecken viele Betriebsinhaber in einem Teufelskreis. Sie hängen auf einem Geisterschiff fest, ohne Chance, den ersehnten Ruhestandshafen anzulaufen. Sie alle, werte Leserinnen und Leser, kennen **die neun Phasen der Irrfahrt**:

1. Über die letzten Schaffensjahre haben die physische Kraft und mentale Freude des Unternehmers stark abgenommen.
2. Die Folge davon sind Investitionstaus, Innovationsrückstände etc.
3. Dies führt zu Umsatzrückgang, Fehlbeträgen, Mitarbeiterabwanderung etc.
4. Unter den vorgenannten Punkten leidet die grundsätzliche Verkaufbarkeit der Firma.
5. Potenzielle Unternehmenskäufer werden rarer.
6. Die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf sinkt auf 0 Prozent.
7. Der ersehnte Ruhestand wird unerreichbar.

8. Der Unternehmer reinvestiert seine Altersrücklagen, um den Betrieb am Laufen zu halten.
9. Der Unternehmer macht verzweifelt weiter Herzdruckmassage bei seiner Firma, bis er über dem verblichenen Patienten zusammenbricht.

Ein Horrorszenario, das ich häufig in meinen M&A-Konsultationen erlebt habe. Es bedarf eines deutlichen Rucks am Steuerrad, um die schicksalhafte Fahrtrichtung zu ändern. Je eher und stärker, desto besser! **Doch wer führt diesen Ruck am Ruder durch?** Zum Beispiel ein Interim-Manager! Zwei Gründe stechen hervor, um einen solchen an Bord zu holen:

- Fachexpertise und Erfahrung
- Potenzielles Kaufinteresse

## Fachexpertise und Erfahrung des Interim Managers

Interim-Manager sind die Spezialisten ihrer Branche. Eine Taskforce mit Erfahrung, Handlungseffizienz und Projektfokus. Vor allem **frei von Betriebsblindheit**. Der Kahn soll flott gemacht werden? Wer hilft dem Kapitän besser, als ein Lotse mit umfassender Kenntnis aller Untiefen und dem Mut, die ungeschminkte Wahrheit zu übermitteln?

Interim-Management **eignet sich für alle Spezialbereiche**, zum Beispiel:

- Geschäftsführung
- Einkauf (Portfolio)
- Schnittstellenoptimierung
- Produktionsprozesse

Laut Dr. Lars Peters, Interim Expert Solutions GmbH & Co. KG, übersteigen die erwirtschafteten Ergebnisse durch ein Interim-Engagement die fälligen Managerhonorare regelmäßig um ein Vielfaches. **Die pekuniären Vorteile des Interim-Managers beim Unternehmensverkauf wiegen gleich doppelt:**

- Er verschafft dem Betrieb einen **operativen Aufwärtstrend** und sorgt parallel
- für einen **besseren Preis** im Unternehmensverkauf.

Wir alle wissen: Ein Interessent kauft einen Betrieb, wenn er klar und deutlich eine Zukunftschance für sein Investment erkennt. **Ohne positive Prognose, kein Unternehmensverkauf.**

## Der Interim Manager als möglicher Unternehmenskäufer

Die Königsdisziplin beim Unternehmensverkauf ist das Generieren passender Kaufinteressenten. Geeignete Kandidaten wachsen nicht auf Bäumen und müssen erst gefunden werden. Dies unter den **erschwernten Bedingungen der Vertraulichkeitswahrung**. Da erscheint der gefundene Kandidat wie ein Sechser im Lotto.

Viele **Interim-Manager sind per se geeignete Kandidaten**, um den Kapitänsposten auf der Brücke dauerhaft zu übernehmen. Sie sind lange genug in der Branche unterwegs, um alle Untiefen zu kennen, übernehmen permanent Verantwortung und werden engagiert, wenn die schlimmsten Unwetter an der Reling rütteln.



## Fazit für Ihren Unternehmensverkauf

Nicht alle angebotenen Betriebe stehen da wie frisch nach dem Stapellauf. Viele Kähne sind leckgeschlagen oder von Unwettern stark gebeutelt. Wer kauft so eine abgewrackte Schaluppe? Da macht es Sinn, sich einen Kap-Hoorn-erprobten Ersten Offizier an die Seite zu holen, um das Schiff auf Kurs zu bekommen. **Und wenn der Betrieb wieder unter vollen Segeln steht, dann funktioniert es auch mit dem Unternehmensverkauf.**

Liebe Leserinnen und Leser, wie ist Ihre Erfahrung? Wenn Sie an den Unternehmensverkauf denken – werden Sie Unterstützung in Anspruch nehmen? Wenn Sie Interim-Manager sind – sind Sie von Mandanten um Transaktionsbegleitung gebeten worden? Wenn ja, in welchem Umfang? Bitte berichten Sie von Ihren Erfahrungen hier im Kommentarbereich. Alternativ im persönlichen XING Chat. Ich sammle Ihre Erlebnisse anonymisiert und gestalte daraus einen weiteren Input.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen!

<https://carstenseiffert.de/ratgeber-unternehmen-verkaufen/>