



Ausdauer und Entschlossenheit sind zwei Eigenschaften,
die bei jedem Unternehmen den Erfolg sichern.

Leo Tolstoi

Ein Thema, das bei vielen Personaldienstleistern immer mehr in den Mittelpunkt rückt

Unternehmensveräußerung

PQ - DURCHBLICK

AUTOR: JÜRGEN SCHÜTZ

Der Personaldienstleistungsmarkt ist in Bewegung und entwickelt sich zu einem wichtigen Motor der gesamten Wirtschaft. Die Wachstumsraten sind ungebrochen. Gleichzeitig konsolidiert sich der Markt. Dieser Konzentrationsprozess setzt sich in Deutschland weiter fort.

PQ hat sich zum Thema Unternehmensveräußerung, das bei vielen Personaldienstleistern immer mehr in den Mittelpunkt rückt, mit Jürgen Schütz von Denkanstoss Unternehmer-Beratung – dem Spezialist für die Veräußerung von Personaldienstleistungsunternehmen unterhalten.

PQ: Herr Schütz, können Sie den PQ-Lesern die Resonanz auf Ihre Unternehmensdarstellung erläutern, die in der letzten Ausgabe erschienen ist?

Jürgen Schütz: Wir möchten uns bei allen PQ-Lesern für die zahlreichen E-Mails und Telefonate bedanken.

Das ernsthafte Interesse am Thema Unternehmensveräußerung und die vielen Fragen, die uns in diesem Zusammenhang gestellt wurden, ist einerseits sehr erfreulich und ein klares Zeichen dafür, wieviele Unternehmer sich mit diesem Thema auseinandersetzen. Andererseits spiegelt dies jedoch auch die Ängste und Gefahren im Personaldienstleistungsmarkt wieder. Das hat sicher auch berechtigte Gründe, wenn man über die Auswirkungen des harten Verdrängungswettbewerbs, den enormen Preisdruck und die sinkende Margen, sowie über den anhaltenden Mangel an qualifizierten Mitarbeitern, Equal Pay usw. bewusst nachdenkt.



PQ: Wenn sich der Markt so positiv entwickelt, welche Gründe liegen dann in der Regel für eine Unternehmensveräußerung vor?

Jürgen Schütz: Die Gründe der Unternehmensveräußerer lassen sich nach unseren Erfahrungen in drei Gruppen einteilen. Zur ersten Gruppe gehören diejenigen, die aus Altersgründen und aufgrund eines fehlenden Nachfolgers ihr "Lebenswerk" verkaufen. Die zweite Gruppe verfolgt eine klare strategische Absicht. Diese Veräußerer sehen aufgrund der oben genannten Marktentwicklung ihr Unternehmen in einer gut aufgestellten Unternehmensgruppe besser aufgehoben, um sich mit den daraus ergebenden Synergieeffekten in naher Zukunft besser entwickeln zu können. Und bei der dritten Gruppe herrscht noch "Goldgräberstimmung". Diese Unternehmer überschätzen ganz und gar den Marktwert ihres Unternehmens, aufgrund der noch vor einiger Zeit in der Presse genannten Bewertungsfaktoren von 8, 10 und höher auf das Jahresergebnis. Hierbei handelt es sich jedoch durchaus um gut geführte und interessante Unternehmen. Doch die Vorstellungen bezüglich des zu erzielenden Verkaufspreises sind oft weit vom derzeitigen Markt entfernt.

PQ: Können Sie konkret auf ein Thema eingehen, auf das Sie immer wieder angesprochen werden?

Jürgen Schütz: "Welchen Wert hat mein Unternehmen?" ist eine der häufigsten Fragen, die uns gestellt wird und durchaus nachvollziehbar ist. Hierzu kann man jedoch keine pauschale Aussage treffen. Denn der Wert eines Unternehmens hängt von verschiedenen messbaren und weichen Faktoren ab.

PQ: Was verstehen Sie unter messbaren und weichen Faktoren?

Jürgen Schütz: Messbare Faktoren sind direkt erfassbare und quantifizierbare Zustände bzw. Vorgänge, z.B. Bilanzen,

monatliche betriebswirtschaftliche Auswertungen, anhand deren man eine gesunde Unternehmensentwicklung feststellen kann, vorliegende Rahmenverträge, sowie nachvollziehbare, gefestigte und langjährige Kundenbeziehungen. Weiche Faktoren sind subjektive Größen, wie z.B. Kommunikation, Vertrauen, Unternehmenskultur, Mitarbeitermotivation, Stärken und Schwächen, Positionierung und Differenzierung des Unternehmens im Mitbewerber-Umfeld usw. Auch diese Faktoren sind für eine Bewertung maßgeblich und beeinflussen die Kaufentscheidung eines Interessenten.

Das Thema Unternehmensveräußerung wird in der nächsten PQ-Ausgabe 06.2008 fortgesetzt. ■



Jürgen Schütz,

Jahrgang 1957, kennt alle Facetten der Personaldienstleistungsbranche seit über 20 Jahren. In seiner letzten Position als geschäftsführender Gesellschafter einer bekannten Personalholding hat er zahlreiche Unternehmen analysiert und gekauft. Zusammen mit seinem Geschäftspartner Thomas Scholz hat er sich mit seinem Unternehmen "Denkanstoss Unternehmer-Beratung" ausschließlich auf die Veräußerung von Personaldienstleistungsunternehmen spezialisiert.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.denkanstoss.info