

Expertise von außen? Beim Unternehmensverkauf unerlässlich!

Die Alpen-Trocknungs-Technik GmbH baut bei der Unternehmensbewertung und dem anschließenden Unternehmensverkauf auf die Fachkompetenz von INNOVERTA



Petra Spaete und Daniel Benz, Geschäftsführer von INNOVERTA

25 Jahre lang hat Maria Rothmaier die Alpen-Trocknungs-Technik GmbH in Kammlach mit Herzblut geführt. Bevor die Geschäftsführerin nun ihre neu gewonnene Freiheit genießt, will sie ihre Stammkunden auch in Zukunft in kompetenten Händen wissen. Gemeinsam mit ihrem Lebenspartner Franz Fink, zuständig für den Außendienst im Familienunternehmen, machte sie sich Gedanken darüber, welche Voraussetzungen beim Unternehmensverkauf erfüllt sein müssten, um ruhigen Gewissens in den nächsten Lebensabschnitt durchzustarten. Für beide war von vornherein klar: „Wir brauchen professionelle, fachkundige Unterstützung.“ Im Interview erzählen die beiden, wie die INNOVERTA-Geschäftsführer Daniel Benz und Petra Spaete sie in einer von vielen Unwägbarkeiten geprägten Zeit fachlich und menschlich zuverlässig begleitet haben.

AWM: Für Sie beide stand von Beginn an fest, den Unternehmensverkauf in professionelle Hände legen zu wollen. Warum?

Franz Fink: Ich komme zwar ursprünglich aus der Immobilienbranche, aber es ist etwas ganz anderes, ein Unternehmen zu verkaufen. Da ist es mit der Bewertung des Gebäudes nicht getan. Unzählige Faktoren fließen in die Berechnung des Verkaufswertes mit ein.

AWM: Wie sind Sie letztlich auf INNOVERTA gestoßen?

Maria Rothmaier: Wir haben im Internet nach einem qualifizierten Partner gesucht. Wichtig war uns im ersten Schritt, kompetente Unterstützung aus der Region zu erhalten. Memmingen ist nur wenige Kilometer von uns entfernt, deshalb haben wir ein erstes Kennenlernen mit Daniel Benz und Petra Spaete vereinbart.

AWM: Seit diesem Treffen ist inzwischen ein Jahr vergangen. Welcher Eindruck ist Ihnen von damals in Erinnerung geblieben?

Franz Fink: Zum einen hat die Grundsympathie sofort gestimmt. Zum anderen hat mir besonders gut gefallen, dass Herr Benz durch seinen eigenen Unternehmensverkauf persönlich miterlebt hat, welche Fallstricke lauern und wie sich diese vermeiden lassen. Wichtig war uns außerdem, dass wir den Gebäude- und Unternehmensverkauf aus einer Hand abgewickelt wissen wollten, weswegen wir uns gegen klassische Makler und Steuerberater entschieden haben.

AWM: Hat sich der erste Eindruck bis heute bestätigt?

Franz Fink: Definitiv. Das profunde Fachwissen von Herrn Benz hat sich mehr und mehr herauskristallisiert. Er hat die Unternehmensbewertung anhand umfangreicher Daten akribisch aufbereitet. Manchmal hat er uns ganz schön gelächert (lacht). Aber letztlich hat all das

zu einem Unternehmenswert geführt, den wir gut mitgehen konnten.

AWM: Nachdem die Unternehmensbewertung abgeschlossen war – wie ging es für Sie weiter?

Franz Fink: Gemeinsam mit INNOVERTA haben wir einen qualifizierten Kaufinteressenten gefunden. Das war für uns ein ausschlaggebendes Kriterium, da wir unsere Stammkunden, die uns jahrzehntelang ihr Vertrauen entgegengebracht haben, auch künftig gut betreut sehen wollten.

AWM: Was zeichnet Ihrer Meinung nach INNOVERTA besonders aus?

Maria Rothmaier: Der Mix aus Fachkompetenz und der menschlichen Note. Anders als bei einem Großkonzern, hängen am Familienunternehmen nicht nur Sachwerte, sondern viele Emotionen. In einer besonders stressigen Zeit standen Herr Benz und Frau Spaete eines Freitagnachmittags plötzlich vor unserer Tür und haben uns ihr offenes Ohr geschenkt. Dieses Seelentrösten ist keine Selbstverständlichkeit und hat uns erneut gezeigt, dass wir mit INNOVERTA die richtige Entscheidung getroffen haben.

AWM: Gab es während des Verkaufsprozesses etwas, womit Sie niemals gerechnet hätten?

Franz Fink: Wir haben uns von Anfang an auf langwierige Verhandlungen eingestellt. Wie komplex diese dann tatsächlich wurden, haben wir nicht erwartet. Seitens des Verkäufers waren ein Steuerberater und eine Rechtsanwaltskanzlei involviert. Dass diese Fragen haben, die sachgerecht beantwortet werden wollen, liegt in der Natur der Sache, gestaltete jedoch den weiteren Verlauf zäh. Auch an dieser Stelle ein Lob an Herrn Benz, der bei jedem Gespräch, bei jeder Besichtigung dabei war und auch die Kommunikation und Koordination mit Steuerberater und Rechtsanwalt übernommen hat.

„Es war und ist aus ganzem Herzen eine wunderbare Zusammenarbeit mit INNOVERTA.“

Maria Rothmaier, Geschäftsführerin

AWM: Was würden Sie mit dem heutigen Wissen anderen in Ihrer Situation empfehlen?

Maria Rothmaier: Auf jeden Fall eine Fachperson hinzuziehen. So werden zahlreiche Fehler verhindert, die Geld kosten oder mit Haftungsfragen verbunden sind.

AWM: Hätte rückblickend betrachtet der ein oder andere Punkt besser laufen können?

Maria Rothmaier: Dazu muss man sagen, dass der Verkauf noch nicht ganz abgeschlossen ist. Der Käufer hat das Unternehmen im Asset Deal übernommen. Für das Gebäude suchen wir derzeit noch einen Käufer. Ursprünglich hatten wir einen Share Deal angestrebt. Dass daraus letztlich nichts geworden ist, hat niemand beeinflussen können. Von daher: Nein. Es war und ist aus ganzem Herzen eine wunderbare Zusammenarbeit mit INNOVERTA.

Dominik Baum

INNOVERTA GmbH & Co. KG

Eislebenstraße 5
87700 Memmingen
Telefon 08331 9913390
info@innoverta.de
www.innoverta.de

BILD: INNOVERTA GMBH & CO. KG