

# AUFGABENTEILUNG BEIM UNTERNEHMENSVERKAUF

Kenner sind sich einig: Es gibt nichts, was so schwer zu verkaufen ist wie ein Unternehmen. Deshalb sollten bei einem solchen Vorhaben eine Reihe von Fachleuten einbezogen werden – denn das Know-how von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten ist unverzichtbar, wenn ein ganzes Lebenswerk zu einem guten Abschluss geführt werden soll.



**Markus Pott**

Vielen Unternehmern ist jedoch nicht klar, wie die Zuständigkeiten der Fachleute sind. So stellte kürzlich ein verärgertes Unternehmen seinen langjährigen Steuerberater zur Rede, warum dieser den gewünschten Unternehmensverkauf nicht mit konstruktiven Lösungsvorschlägen begleitete und sich stattdessen darauf beschränkte, auf die Risiken bestimmter Gestaltungsideen hinzuweisen: „Das ist meine Aufgabe“, lautete die schlichte Erklärung des Steuerberaters. „Ich weise Sie auf die (steuerlichen) Risiken hin, denen Sie sich aussetzen, wenn Sie diesen Vertrag unterschreiben.“

## Ausgleich der Interessen

Tatsächlich richtet sich die erste Bitte des Unternehmers um Unterstützung beim Vorhaben Unternehmensverkauf oft an

den langjährigen Steuerberater oder Rechtsanwalt. Die Aufgabe von Steuerberatern und Rechtsanwälten besteht jedoch in erster Linie darin, den Mandanten zu schützen und vor Risiken zu bewahren. Dadurch allein wird jedoch das Ziel des Mandanten nicht erreicht, das eigene Unternehmen zu verkaufen. In dieser Situation ist ein Unternehmensvermittler unverzichtbar, dessen Aufgabe es ist, aktiv den Ausgleich der Interessen beider Seiten herbeizuführen.

## Wer wird wann tätig?

Für den Unternehmer besteht in dieser Situation die Herausforderung darin, zu erkennen, welcher seiner Berater wann einzusetzen ist:

- Zuerst ist es die Aufgabe des Unternehmensvermittlers (Maklers), dafür zu sorgen, dass überhaupt Kaufinteressenten gefunden werden und an den Verhandlungstisch kommen. Anschließend begleitet der Vermittler die kaufmännischen Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer so weit, bis ein erstes prüffähiges Verkaufs- und Übernahmekonzept vorliegt.
- Als nächstes kommen die Steuer- und Rechtsberater von Käufer und Verkäufer ins Spiel, deren Aufgabe darin besteht, das kaufmännisch vorverhandelte Konzept auf seine rechtliche und steuerrechtliche Umsetzbarkeit zu prüfen.
- Zuletzt bespricht wieder der Vermittler mit allen Beteiligten gemeinsam die eventuell von den Steuer- und Rechtsberatern beider Seiten erkannten Risiken des verhandelten Verkaufskonzepts im Hinblick auf deren Eintrittswahrscheinlichkeit. Nur Risiken mit einer relevanten Eintrittswahrscheinlichkeit sollten dann noch das kaufmännisch verhandelte Konzept verändern dürfen. ■

---

**Der Autor Diplom-Ökonom Markus Pott ist geschäftsführender Gesellschafter der MPI Unternehmensvermittlung GmbH in Wuppertal.**

**MPI Unternehmensvermittlung GmbH**  
**Richard-Wagner-Straße 7**  
**42115 Wuppertal**  
**Tel.: 02 02 / 4 78 49 60**  
**markuspott@mpiu.de · www.mpiu.de**