

## **Umfrage zu den Auswirkungen der Coronakrise auf die Unternehmensnachfolge vom 2. - 4. April 2020**

Die Umfrage wurde vom **Deutschen Institut für Unternehmensnachfolge e. V.** (DifU) durchgeführt, befragt wurden die im Beraterpool des DifU gelisteten Berater und weitere M&A-Berater. Insgesamt flossen 118 Einzelabgaben in die folgende Zusammenfassung ein.

### **Je weiter fortgeschritten das Projekt, desto geringer die negativen Auswirkungen**

Das Ausmaß der negativen Auswirkungen der Corona-Krise auf laufende Veräußerungsprozesse nimmt ab, je weiter das Projekt fortgeschritten ist. Insgesamt knapp 70% der befragten Berater beurteilen den negativen Einfluss auf Projekte in der Frühphase als stark oder sogar sehr stark. Demgegenüber liegt diese Beurteilung der Situation in Bezug auf Prozesse in der finalen Projektphase bei nur etwa 50%. Schlussfolgernd ist davon auszugehen, dass die Mehrheit der Berater Ihren Mandanten aktuell nicht dazu raten kann, einen Verkaufsprozess einzuleiten oder einen Prozess in einem frühen Stadium fortzuführen.

### **Finanzinvestoren als erste Wahl in Krisenzeiten**

Die besten Chancen für einen erfolgreichen Projektabschluss werden aktuell bei klassischen Finanzinvestoren gesehen. Zwar wird das Interesse im Durchschnitt auch hier nur als mittelmäßig stark ausgeprägt beurteilt, trotzdem sehen die Unternehmensberater bei den Investoren die größte Tendenz, die Krise als Chance zum Erwerb von Unternehmensbeteiligungen zu betrachten. Bei strategischen Investoren und allen voran MBI-Kandidaten ist das Interesse an Unternehmensbeteiligungen eher gering.

### **Einfluss auf Unternehmenskaufpreise gewaltig**

Die aktuelle Krise hat einen erheblichen Einfluss auf die Kaufpreisstruktur. Mehr als 90% der Umfrageteilnehmer erwarten diesbezüglich negative Auswirkungen für den Verkäufer – zwei Drittel sogar in starker bzw. sehr starker Ausprägung.

Insbesondere im Hinblick auf variable Kaufpreisbestandteile zur Risikominimierung beobachten die Befragten eine sehr große Erwartungshaltung auf der Käuferseite – mehr als 95% der Teilnehmer sind der Ansicht, dass Verkäufer aktuell entsprechende Forderungen erwarten müssen.

Für den Käufer wird die Akquisitionsfinanzierung herausfordernder. Lediglich rund 15% der Befragten erwarten hier keine oder nur schwach ausgeprägte Probleme. Mutmaßlich werden die Kriterien der Finanzdienstleister zumindest zeitweise an die allgemeine Marktunsicherheit angepasst.

### **Ungünstige Zeiten für die Unternehmensnachfolge durch Verkauf**

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die teilnehmenden Unternehmensberater erhebliche Auswirkungen der Corona-Krise auf Unternehmensverkaufsprozesse feststellen. Nicht nur der negative Einfluss auf den Projektverlauf an sich, sondern auch das gesunkene Interesse verschiedener Käufergruppen lässt einen Verkauf derzeit wenig attraktiv erscheinen. Darüber hinaus sprechen auch tendenziell geringere Kaufpreise und deren Strukturierung nicht dafür, gegenwärtig einen Verkaufsprozess zu beginnen.