



Pressemitteilung – Business Broker

Jede Krise hat ihre Chancen, so lautet eine alte Lebensweisheit und warum sollte die aktuelle Wirtschaftskrise anders sein, fragt sich Henning Schwarzkopf, deutsch-amerikanischer Jurist und seit vielen Jahren Berater deutscher Unternehmer in den USA. Nicht nur auf dem Immobilienmarkt sind die Preise drastisch gefallen, sondern auch die Bewertungen von Unternehmen sind deutlich gesunken, wenn auch nicht so dramatisch wie bei General Motors oder Chrysler und ihren Zulieferern. Die Gründe sind vielfältig und reichen von Kundenvorbehalten über Kreditknappheit bis zu „hausgemachten“ Schwierigkeiten. Das heißt aber nicht, dass sie vor der Insolvenz stehen oder ums Überleben kämpfen müssen. Vielmehr sind sie mitunter nur schwer in der Lage, aus eigener Kraft die vorübergehende „Kaltfront“ (so die angesehene „New York Times“) abzuwettern. Deshalb bieten sich, ähnlich wie bei Immobilien, gerade für liquide Unternehmer aus dem Ausland, die zudem vom schwächeren Dollar profitieren, historisch günstige Einstiegs- und Erwerbchancen, um selbst auf dem amerikanischen Markt präsent zu werden.

Für den ausländischen Interessenten stellen sich deshalb eine Reihe von elementaren Fragen – wie identifiziere ich Verkäufer oder Eigentümer, ist der verlangte Kaufpreis angemessen, wie ist das Unternehmen zu bewerten, wie funktioniert die Abwicklung und der Austausch der Geschäftsleitung und die Fortführung der Kundenbeziehungen, wenn die neuen Eigentümer mehrerer 1.000 Kilometer entfernt in Deutschland sind. Abschreckende Beispiele gibt es genug, allen voran DaimlerChrysler vor mehreren Jahren.

Damit alles reibungslos und wirtschaftlich erfolgreich funktioniert, ist es nach Auffassung von Michael Schütt, einem deutscher Unternehmensberater mit Sitz in Florida, zwingend erforderlich, sich nicht nur Rat vor Ort einzuholen, sondern solche Experten hinzuzuziehen, die auf beiden Seiten des Atlantiks mit den Gegebenheiten vertraut sind und deshalb das entscheidende Verbindungsglied in der Abwicklung und Umsetzung bilden können.

Das beginnt bereits bei der gründlichen Überprüfung des in Betracht kommenden Unternehmens, der sog. Due Diligence, da es im amerikanischen Kaufrecht nur eingeschränkte Gewährleistungsrechte gibt, wie Schwarzkopf betont, und der Käufer nach dem Grundsatz „caveat emptor“ oder „Käufer sei wachsam“ auf seine eigenes Urteil angewiesen ist. Diese Prüfung der Bücher und der Verträge nimmt einen Großteil der Kaufvorbereitungen ein und ist deshalb kostspielig. Deshalb rät Schütt seinen Kunden, zunächst einen amerikanischen Wirtschaftsprüfer mit einem Vorab – Check der Unternehmenszahlen zu einem überschaubaren Pauschalpreis zu beauftragen, um zu ermitteln, ob sich der Aufwand überhaupt lohnt.

Wenn alles zufriedenstellend verläuft und es zu einem Kaufabschluss kommt, erschließt sich dem Erwerber aber nicht nur der amerikanische Markt mit allen seinen Möglichkeiten und Chancen, sondern ein außerordentlich Unternehmer – freundliches Wirtschaftsklima.

Schließlich werden seitens der Regierung mehreren Visumskategorien geboten, die dem Firmeninhaber einen langfristigen Aufenthalt oder die Green Card ermöglichen. Gleichwohl können auch dort, so weiß Henning Schwarzkopf aus seiner Erfahrung zu berichten, durch eine falsche Weichenstellung bei der Beantragung eine Reihe von Fehlern gemacht werden, die letztlich das gesamte Vorhaben in Frage stellen.