

Seiler & Partner berät und vermittelt seit 1989 beim Kauf, Verkauf und der Fusion von Unternehmen (Mergers & Acquisitions = M&A). Dabei sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert.

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal Überlegungen im Vorfeld des Unternehmensverkaufs, wie man dieses Ereignis zum bestmöglichen Erfolg führen kann.

Da der Unternehmensverkauf eine schwierige und komplexe Transaktion mit weitreichenden Konsequenzen ist, erfordert er neben der guten Vorbereitung die optimale Steuerung des gesamten Prozesses bis zum Abschluss. In kaum einer anderen Situation steht so viel auf dem Spiel und sind Kunstfehler so teuer. Der Verkauf von Unternehmen hat zudem meist einmaligen Charakter und muß vom Verkäufer ohne vorherige Erfahrungen aus vergleichbaren Situationen getroffen werden, während Käufer in der Regel durch mehr oder weniger regelmäßige Akquisitionen geübt sind. Dazu kommt auch, daß die durchwegs anspruchsvollen Aufgaben beim Verkauf erheblichen Zeitaufwand erfordern, der seitens des Unternehmens und der Eigentümer aufgrund der Anforderungen des Tagesgeschäfts in der Regel nicht dargestellt werden kann.

Diese Erkenntnisse und die Tatsache, daß mit hohem Einsatz aufgebaute Unternehmen immer wieder laienhaft bzw. wenig professionell verkauft werden, verlangt nach Unterstützung durch auf diesem Gebiet sachkundige und langjährig erfahrene Spezialisten (M&A Intermediäre). Gescheiterte Selbstversuche oder Versuche mit in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen Beratern, bei denen außer dem Bekanntwerden des Verkaufs und weiteren schwerwiegenden Schäden nichts passiert, sprechen eine deutliche Sprache.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler