

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und -beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen schwerpunktmäßig in der Umsatzbandbreite von € 5 Mio. bis € 100 Mio. festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

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

Thema ist diesmal das Dilemma mit den Verkaufsgründen.

In Deutschland werden inhabergeführte Unternehmen selten aus freien Stücken verkauft, etwa weil man - schlicht und einfach - seine Aufbauarbeit zu Geld machen will. Wenn man vom Fehlen geeigneter und williger Nachfolger aus der Familie einmal absieht oder von den selteneren persönlichen Erwägungen im Gesellschafterkreis (resultierend aus Problemen mit Gesundheit, Stress, Lustlosigkeit oder mit anderen Gesellschaftern), bleibt als Grund meist nur der Erkenntnis der Sinnhaftigkeit der Einbringung des Unternehmens in einen größeren Firmenverbund. All diese Motive sind für den Außenstehenden verständlich und nachvollziehbar.

Die weit häufigeren Motive für den Verkauf deutscher inhabergeführter Unternehmen rühren daher, daß man verkaufen muß: Die Umsätze und Gewinne sind rückläufig, das Unternehmen leidet an mangelnder Liquidität oder ist überschuldet. Leider aber tun sich die Eigentümer dann meist schwer damit, „das Kind beim Namen zu nennen“ und eine Verkaufsentscheidung zu treffen. Man versucht, oft über Jahre, das Unternehmen aus eigener Kraft voranzubringen oder zumindest zu stabilisieren - erst wenn sich die Banken melden und Druck machen, hält man die Zeit für gegeben. Anzutreffen sind auch die Fälle, wo man sich einen Verkauf vorstellen kann, aber eine klare Verkaufsentscheidung nicht treffen kann oder will. „Wenn einer kommt und mein Unternehmen kaufen will, können wir miteinander reden“ oder „wenn der Preis stimmt, würde ich verkaufen“, heißt es. Daß man auf diese Weise selten - von Zufällen einmal abgesehen - zu Ergebnissen kommt, liegt auf der Hand. Keiner muß kaufen und schon gar nicht einen überhöhten Preis bezahlen. Auch hält man es als potentieller Verkäufer für erstrebenswert, angesprochen zu werden und nicht von sich aus zur Tat zu schreiten. Hier liegt das größte Problem: Man hat dann nur einen Interessenten, der ein „gutes Objekt möglichst preiswert erwerben“ will. Bei einem professionell vorbereiteten Verkauf und entsprechender Umsetzung läuft das anders: Man trifft mit Hilfe eines M&A Intermediärs eine Auswahl von potentiellen Käufern, die mit dem Unternehmen möglichst viel anfangen können und animiert diese unter Wettbewerbsdruck zum Kauf - erst dann, so die Erfahrungen aus der Verkaufspraxis - kann man seine eigenen Vorstellungen durchsetzen.

Anders sieht es mit Konzerntöchtern aus. Hier geht man emotionsfrei zur Sache und trennt sich von Gesellschaften, die nicht mehr zur Konzernstrategie passen oder die erwarteten Renditen abwerfen.

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

Dr. Karl Seiler

PS: Nichts ist brauchbarer als ein guter Rat.

Steinsdorfstraße 19
80538 München

Telefon (089) 221273
Telefax (089) 224914

ks@seilerundpartner.de
www.seilerundpartner.de