

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 sind diesmal die **strategischen Alternativen beim Unternehmensverkauf**.

Eigentümer von mittelständischen Unternehmen tun sich mit der Entscheidung, das Unternehmen zu verkaufen, immer wieder sehr schwer. Zu ihren diesbezüglichen Herausforderungen gehören:

Soll eine Lösung innerhalb der Familie, mit Führungskräften des Unternehmens oder mit einem externen Käufer gefunden werden? In der Regel wird eine familieninterne Lösung angestrebt.

Ist einem Komplettausstieg, einem Teilausstieg oder einem schrittweisen Ausstieg der Vorzug zu geben? Dies hängt von den Präferenzen der involvierten Personen ab.

Ist der Alleingang des Unternehmens die bessere Wahl für die Zukunftssicherung oder ist es der Zusammenschluß mit einem starken Partner? Diese Frage stellt sich vor allem in fragmentierten Branchen (mit wenigen großen und einer Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen), in denen Größenvorteile das „non-plus-ultra“ sind. Auch kann es sinnvoll sein, den Alleingang des Unternehmen mit externer Eigenkapitalzufuhr abzusichern und so das Wachstum auf eine solide Grundlage zu stellen.

Während Großunternehmen, vor allem solche die börsennotiert oder mit Private Equity finanziert sind, Fragen dieser Art gerne mit Unterstützung externer Fachleute beantworten, tut man dies im Mittelstand gerne alleine. Großunternehmen, die sich von Tochtergesellschaften bzw. Konzernteilen trennen wollen, delegieren solche Aufgaben häufig an Investmentbanken, indem sie diese mit der Prüfung der strategischen Optionen beauftragen. Dabei sollen im Vorfeld die Vor- und Nachteile der einzelnen Handlungsalternativen herausgearbeitet und „monetär“ bewertet werden. Auch wird so geprüft, ob das Unternehmen in verkaufbarem Zustand ist oder es im Vorfeld noch „verkaufsfördernder“ Maßnahmen bedarf. Nicht zuletzt können so Kaufpreisvorstellungen entwickelt und ihre Durchsetzbarkeit in einem späteren Verkaufsprozess evaluiert werden.

Für solche Aufgaben steht Seiler & Partner mittelständischen Unternehmen gerne mit sachkundigem Rat bzw. Entscheidungshilfen zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Ein guter alter Spruch: Die Zukunft ist auch nicht mehr das, was sie einmal war.