

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

Thema sind diesmal die **Handlungsalternativen bei der Nachfolgeregelung**.

Wenn beim Mittelstandsunternehmer die Nachfolgeregelung ansteht, wird er die nachfolgend beschriebenen Alternativen oder eine Kombination dieser Alternativen in Erwägung ziehen.

*Nachfolge innerhalb der Familie* Das ist normalerweise die präferierte Lösung, wobei das Verschenken, das Vererben oder der Verkauf an die nächste Generation zur Auswahl stehen.

*Verkauf an das eigene Management* Ein MBO (Management-Buy-Out) ist sinnvoll, wenn dem Unternehmer die Kontinuität des Unternehmens besonders wichtig ist.

*Verkauf an Strategischen Käufer* Hier besteht die beste Möglichkeit einer Kaufpreisoptimierung. Andererseits ist das Unternehmen dem Käufer "ausgeliefert", da dieser es nach dem Verkauf auf sein eigenes Unternehmenskonzept ausrichtet.

*Verkauf an Finanzinvestor* Für Finanzinvestoren ist der Return on Investment (Investitionsrendite) das entscheidende Kaufkriterium. Da er nur in Ausnahmefällen Synergien heben kann, wird er kaum mehr als den Marktpreis bezahlen wollen.

*Verkauf an Mittelstandsholding* Diese Alternative wird gewählt, wenn die Konkurrenz den Betrieb nicht bekommen soll und dem Verkäufer die Kontinuität wichtig ist.

*Verkauf an Family Office* Vermögende Unternehmerfamilien können eine gute Wahl sein, da sie wie der Verkäufer das „mittelständische“ Denken und Handeln praktizieren.

*Verkauf an externen Manager* Beim MBI (Management-Buy-In) liegen die Verhältnisse ähnlich wie beim MBO mit dem Unterschied, daß der externe Manager das Unternehmen noch nicht kennt.

*Börsengang* Der Börsengang kann sehr lukrativ sein, ist aber nur unter bestimmten Voraussetzungen und ab einer bestimmten Unternehmensgröße sinnvoll.

*Stiftung* Stiftungen werden gegründet, um Familienunternehmen über Generationen hinweg zu erhalten. So soll der Zerfall des Unternehmens bei immer zahlreicher werdenden Erben vermieden werden.

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 festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

Dr. Karl Seiler

PS: "Even a coin has three sides".