

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 zur Auswahl der Berater, die dem Unternehmensverkäufer zur Verfügung stehen.

Wenn es dem Unternehmensverkäufer um das bestmögliche Endergebnis im Sinne von Kaufpreis und Nebenbedingen geht, ist das Hinzuziehen von sachkundigen und langjährig erfahrenen M&A Spezialisten (M&A Intermediären) mehr als ratsam. Diese beschäftigen sich ausschließlich mit der gegenständlichen Thematik und sehen den wichtigsten Teil ihrer Wertschöpfung darin, qualifizierte Käufer an den Verhandlungstisch zu bringen und unter Wettbewerbsbedingungen „mit dem Besten“ unter diesen abzuschließen.

Solche M&A Spezialisten sind entweder größere Banken, internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder unabhängige M&A Intermediäre. Sie alle sind mit ihren Leistungen auf die Vermittlung und die damit in unmittelbarem Zusammenhang stehende Beratung spezialisiert. Sie arbeiten zum Unterschied von reinen Maklern regelmäßig nur für eine Seite, d. h. Verkäufer oder Käufer, und werden auch nur von dieser honoriert. Sie treten an, um ihren Kunden zum maximalen Erfolg zu verhelfen.

Jede der drei Gruppen hat Vor- und Nachteile. Die Banken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sind dem Unternehmer meist bekannt, sind aber wegen möglicher Interessenskonflikte meist nicht die beste Wahl. Insbesondere jene, mit denen man zusammenarbeitet, laufen Gefahr, nach dem Verkauf ihren Kunden zu verlieren. Und bei all diesen kommt es immer wieder vor, daß sie gleichzeitig auch zum Käufer in einer Kundenbeziehung stehen. Diese Risiken bestehen bei unabhängigen M&A Intermediären nicht. Hier muß der Unternehmensverkäufer allerdings prüfen, ob es sich um einen soliden und transaktionserfahrenen Spezialisten handelt, was kein einfaches Unterfangen ist. Letztlich wird sich der Unternehmer für einen M&A Intermediär entscheiden, der ihn vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrungen und nachgewiesener Verkaufserfolge als Persönlichkeit und Fachmann überzeugt.

Dr. Karl Seiler