

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf sowie der Fusion von Unternehmen (M&A = Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen in der Umsatzbandbreite von etwa €5 Mio. (mindestens €2 Mio.) bis €50 Mio. (maximal €100 Mio.) festgelegt.

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

Thema ist diesmal die Erfahrung, daß M&A Intermediäre* wie Seiler & Partner noch immer mit Unternehmensmaklern verwechselt werden.

Unternehmensmakler beschränken sich - ähnlich wie Immobilienmakler - auf die Vermittlung einer Transaktion zwischen zwei Parteien, dem Verkäufer und Käufer, und haben dabei oft mit beiden ein Auftragsverhältnis und lassen sich dabei auch von beiden bezahlen. Es liegt hier auf der Hand, daß so eine Ergebnisoptimierung für die eine oder andere Seite nicht möglich ist - schließlich muß hier zwei Herren gleichzeitig gedient werden.

Demgegenüber bezieht ein M&A Intermediär wie Seiler & Partner regelmäßig eine klare Position, indem er ausschließlich bzw. nur für entweder den Verkäufer oder Käufer tätig wird. In den allermeisten Fällen ist es der Verkäufer, dessen mangelnde Praxis beim Unternehmensverkauf er mit seinen einschlägigen Erfahrungen ausgleicht und so den meist aufgrund häufiger Transaktionen geübten Käufern pari bietet. Der Intermediär tut noch etwas sehr Wichtiges für den Unternehmensverkäufer: Er hilft ihm bei der Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf, stellt die Verbindung zu einer mehr oder weniger großen Zahl möglicher Käufer her und organisiert den Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten. Der Unternehmensverkäufer behält so die Kontrolle über den Verkaufsprozeß und kann auf diese Weise meist unter verschiedenen Kaufinteressenten auswählen. Bei Zuhilfenahme eines M&A Intermediärs darf der Verkäufer erwarten, daß das Resultat durchaus um bis zu 30% über dem sonst erzielbaren Ergebnis liegen wird. Wenn es dann auch noch gelingt, einen ausländischen Käufer zum Abschluß zu animieren, gibt es nochmals einen „Preisauflschlag“ in Form einer „Eintrittsgebühr“ in den heimischen Markt.

Bei der Auswahl des richtigen M&A Intermediärs als Begleiter beim Unternehmensverkauf gilt - wie in anderen Beratungsbedarfssituationen auch: Man nimmt sich den besten, den man finden kann.

Zum Abschluss: Die Zeit für einen Unternehmensverkauf ist so gut wie schon lange nicht mehr.

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

Dr. Karl Seiler

* Wenn auch landläufig für den M&A Intermediär häufig die Bezeichnung M&A Berater verwendet wird, verwenden wir lieber den Begriff M&A Intermediär – im Sinne von Berater und Vermittler (der Begriff Berater greift hier zu kurz).