

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 Komplexität des Unternehmensverkaufs.

Selten ist der Unternehmensverkauf ein einfaches Unterfangen. In den meisten Fällen erweist er sich nicht nur als schwierige sondern vor allem auch komplexe Aufgabe, bei der auf dem Weg zum Ziel mannigfaltige Hürden zu überwinden sind.

Die Schwierigkeit liegt in den meisten Fällen bei den extremen Interessensgegensätzen zwischen Käufer und Verkäufer, für die Preis und Nebenbedingungen der Transaktion eine gleichermaßen zentrale Rolle spielen. Während der Verkäufer seine Aufbauarbeit und die damit verbundenen Anstrengungen und Investitionen - oft unabhängig vom Ertragspotential des Unternehmens - im Preis honoriert sehen will, steht für den Käufer gerade dieses in Gestalt die Investitionsrendite (Return on Investment) im Vordergrund der Überlegungen. Auch die Nebenbedingungen, an die zunächst oft nicht gedacht wird, können es in sich haben. So verlangt der Käufer Zusicherungen und Garantien oder er macht die Höhe des Kaufpreises von zukünftigen Gewinnen abhängig, auf die der Verkäufer nur bedingt Einfluß hat.

Die Komplexität des Unternehmensverkaufs resultiert zunächst aus der Komplexität des Unternehmens selbst – dieses ist als Gesamtheit von materiellen und immateriellen Vermögenswerten wie Sachen, Rechten, tatsächliche Beziehungen, Vertragspositionen, Marktanteilen etc. zu sehen - und zeigt sich auch in den steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Am Beispiel der Steuern bei einer Unternehmenstransaktion wird deutlich, wie kompliziert es werden kann - denn man bewegt sich hier in einem Umfeld, in dem sich selbst Steuerberater und einschlägig befaßte Hochschulprofessoren mit dem Verstehen immer wieder schwertun.

Die Hürden sind vor diesem Hintergrund mehr als mannigfaltig. Um diese zu überwinden hilft nur die Hinzuziehung von Fachleuten, die sich ausschließlich oder zumindest überwiegend mit Unternehmenstransaktionen befassen und dementsprechend in den Detailfragen erfahren und versiert sind. Dazu gehören M&A Intermediäre, die sich dieses Geschäft zum Beruf gemacht haben sowie Rechts- sowie Steuerberater, die sich auf Unternehmenstransaktionen spezialisiert haben. Aus Sicht des Verkäufers kann die Auswahl der richtigen Berater bares Geld Wert sein. Allein ein guter M&A Intermediär sollte in der Lage sein, das „monetäre“ Endergebnis um 20 bis 30% über das sonst erreichbare Ziel hinaus zu steigern.

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

Dr. Karl Seiler