

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

Thema ist diesmal die grundsätzliche Frage der **Hinzuziehung eines spezialisierten M&A Intermediärs**, d. h. Beraters und Vermittlers bei der Transaktion.

Wenn es dem Unternehmensverkäufer um das bestmögliche Endergebnis im Sinne von Kaufpreis und Nebenbedingungen geht, ist das Hinzuziehen eines sachkundigen und langjährig erfahrenen M&A Spezialisten (M&A Intermediärs) mehr als sinnvoll. Diese beschäftigen sich ausschließlich mit der gegenständlichen Thematik und sehen den wichtigsten Teil ihrer Wertschöpfung darin, im Zuge qualifizierter Vorleistungen die bestmöglichen Käufer an den Verhandlungstisch zu bringen und unter Wettbewerbsbedingungen „mit dem wiederum besten unter diesen“ abzuschließen.

Der Unternehmensverkauf ist eine einmalige Angelegenheit und eine der großen Herausforderungen im Leben eines Unternehmers. In kaum einer anderen Situation kann so viel gewonnen aber auch verloren werden. Hier sind „Kunstfehler“ kostspielig sowie meist auch irreparabel und es genügt hier nicht, nur den Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer oder andere Hausberater einzuschalten. Es gilt deshalb, es gleich von Anfang an richtig zu machen und Selbstversuche (Versuche im Alleingang oder mit Hilfe von in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen angestammten Beratern, auch wenn sie diesbezügliche Kompetenz für sich in Anspruch nehmen) genauso zu vermeiden wie die Beschränkung auf einen einzigen Kaufinteressenten – solche Versuche gehen meist daneben oder bringen, wenn sie per Zufall doch gelingen, nicht das bestmögliche Ergebnis.

Vor diesem Hintergrund wird der Unternehmensverkäufer einen M&A Intermediär suchen, der ihn vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrungen und nachgewiesener Verkaufserfolge als Persönlichkeit und Fachmann überzeugt. Aber das ist kein einfaches Unterfangen, zu vielfältig ist das Angebot – von im Vorfeld kostenlosen Maklern bis zu den wenigen wirklichen guten einschlägigen Beratern und Vermittlern. Selbst über renommierte Investmentbanken hört man gelegentlich Horrorgeschichten.

Der an der Unterstützung des Vorhabens durch einen seriösen, kompetenten und möglichst „abschlussstarken“ Spezialisten interessierte Unternehmensverkäufer muss er alles daransetzen, diesen zu finden. Aber selbst dann gibt es keine Garantie – denn letztlich ist es die „hübsche und willige Braut“, die die besten Chancen hat.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: „Der Weg nach oben kann steil sein.“