

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 Kurzbrieft wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal Überlegungen zu den Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Zu den ganz wesentlichen Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf gehören die Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens, die Verkaufbarkeit des Unternehmens und eine realistische Kaupreisforderung.

Die Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens ist deshalb so wichtig, weil es bei Zweifeln daran seitens Kaufinteressenten und eingeschalteter M&A Intermediäre mit deren Motivation sofort vorbei ist und deshalb ein Verkauf nicht stattfindet.

Daß ein Unternehmen verkaufbar sein muß, ist eigentlich selbstverständlich. Trotzdem verkaufen Unternehmenseigentümer selten dann, wenn es dem Unternehmen besonders gut geht. Viel häufiger verkaufen sie nämlich dann, wenn sie „verkaufen müssen“ – das sind schlechte Voraussetzungen. Außerdem kommt es nicht selten vor, daß sie sich professioneller Unterstützung erst nach vorangegangenen gescheiterten Selbstversuchen (Versuche im Alleingang oder mit Hilfe von in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen Beratern) bedienen. In den beiden letztgenannten Fällen stellt sich die Frage, ob das Unternehmen vor diesem Hintergrund überhaupt verkaufbar ist oder der Verkauf nicht besser auf einen dafür günstigeren Zeitpunkt in der Zukunft verschoben werden sollte.

Nicht zuletzt ist eine realistische Kaupreisforderung deshalb von großer Bedeutung, weil ein zu hoher Preis – vor allem wenn dafür stichhaltige Argumente fehlen – meist zum vorzeitigen Ende der Verhandlungen führt.

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

Dr. Karl Seiler