

Seiler & Partner berät und vermittelt seit 1989 beim Kauf und Verkauf sowie der Fusion von Unternehmen (Mergers & Acquisitions = M&A). Dabei sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen in der Umsatzbandbreite von etwa €5 Mio. (mindestens €2 Mio.) bis €50 Mio. (maximal €100 Mio.) spezialisiert.

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

Thema ist diesmal die fehlende M&A Kultur im Mittelstand.

Im deutschen Mittelstand läßt die M&A Kultur nach wie vor zu wünschen übrig, d. h. bei der Vorbereitung und Durchführung von Unternehmensverkäufen mangelt es noch immer am Bewusstsein der Schwierigkeit und Komplexität des Vorhabens. Entsprechend mager sind häufig die Ergebnisse: Der Verkauf findet entweder nicht statt oder erfüllt nicht die Erwartungen. Die Ursachen reichen von schlechter Vorbereitung, über das Nichtausnutzen von Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten bis zu „handwerklichen“ Fehlern bei der Umsetzung.

Nur der später erfolgreiche Verkäufer sieht im Verkauf die anspruchsvolle Aufgabe, die sie ist und bedient sich dabei erfahrener Spezialisten, die M&A bzw. den Unternehmensverkauf zu ihrem Beruf gemacht haben. Sie begleiten den Verkauf, in dem sie die „Braut“ transparent und hübsch machen, ihren Wert marktorientiert einschätzen, die qualifiziertesten Käufer an den Verhandlungstisch bringen und am Ende an den Bestbieter verkaufen helfen. Dabei kann der langjährige Rechtsanwalt, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer wertvolle Unterstützung leisten.

Zu den Grundvoraussetzungen eines Unternehmensverkaufs gehören die Ernsthaftigkeit der Verkaufsabsicht (sonst springen die Kaufinteressenten ab), eine realistische Preisvorstellung (andernfalls gibt es keinen Abschluß) und der verkaufsfähige Zustand des Unternehmens (steht das Unternehmen nicht verkaufsoptimal da, muss mit Preiseinbußen gerechnet werden). Auch das „Timing“ ist von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Des weiteren sollte das Unternehmen von der dominierenden Person des Unternehmers unabhängig gemacht werden und die Unternehmensführung darf während des Verkaufsprozesses keinesfalls vernachlässigt werden.

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

Dr. Karl Seiler