

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und –beschaffung (Corporate Finance) 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 Benachteiligung des Verkäufers (der Verkäufer) beim Unternehmensverkauf.

Für den Verkäufer ist der Unternehmensverkauf in den meisten Fällen eine einmalige Angelegenheit, d. h. er verkauft in der Regel nur einmal in seinem Leben – dementsprechend fehlen ihm die einschlägigen praktischen Erfahrungen. Er stößt überwiegend auf Kaufinteressenten, die durch mehr oder weniger regelmäßige Käufe oder Verkäufe geübt sind. Es stehen sich, sozusagen, Amateur und Profi gegenüber.

Der Verkäufer muß stark um Vertraulichkeit bemüht sein, da er Unruhe bei den Angestellten, Kunden, Lieferanten und Banken vermeiden will. Dieser Aspekt ist dagegen für den Käufer selten relevant.

Ein weiteres Handicap des Verkäufers ist die Notwendigkeit zu handeln. Wenn er sich nun einmal - aus guten Gründen - zum Verkauf entschlossen hat, wird er zu seiner Entscheidung auch stehen wollen (außer natürlich, wenn sich für ihn Preis und Nebenbedingungen am Ende als nicht akzeptabel herausstellen). Der Käufer hingegen muß nicht kaufen, auch wenn er kaufen will. Für ihn gibt es immer auch das organische Wachstum und andere Kaufgelegenheiten.

Den Ausgleich für diese Manki schafft der Verkäufer, indem er sich professioneller Hilfestellung bedient – es gilt, die prinzipiellen Nachteile auf der Verkäuferseite durch entsprechende Erfahrungen und Kompetenz eines erfahrenen M&A Intermediärs zu egalisieren und so dem Käufer auf mindestens dem gleichen „level“ entgegenzutreten. Viele mißlungene Verkaufsversuche im Alleingang, bei denen außer dem Bekanntwerden des Mißerfolgs nichts passiert, sprechen eine deutliche Sprache.

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

Dr. Karl Seiler