

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. bis €50 Mio. (bei Handelsunternehmen bis €100 Mio.) festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

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

Thema ist diesmal die Verkaufsstrategie.

Entscheidend für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf sind eine professionelle Vorbereitung und ebensolche Umsetzung des Vorhabens. Allem vorangestellt werden sollte die Festlegung der Verkaufsstrategie sein, der die Ziele des Verkäufers zugrunde liegen. Diese Ziele können sein:

- Höchstmöglicher Verkaufspreis. Dieser ist am besten zu erreichen durch den Verkauf an einen finanzstarken Wettbewerber, der vorzugsweise börsennotiert oder durch eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft finanziert ist. Wenn dieser auch noch aus dem Ausland kommt und in den deutschen Markt drängt oder sein hier bereits bestehendes Geschäft ausbauen möchte, sind dies für den Verkäufer ideale Voraussetzungen. Den Kaufpreis stark fördernd ist insbesondere auch der Wettbewerb unter mehreren potentiellen Käufern.
- Unternehmenskontinuität, meist verbunden mit dem Wunsch des Erhalts der Arbeitsplätze. Die Unternehmenskontinuität bzw. –unabhängigkeit ist am besten mit dem Verkauf an Manager im Wege eines MBO (Management Buy-Out, d. h. Verkauf an eigenes Management) oder MBI (Management Buy-In, d. h. Verkauf an fremdes Management) zu erreichen, da damit die "Vereinnahmung durch einen Konzern" vermieden wird.
- Schneller Verkauf. Während üblicherweise mit einem Zeitraum von 6 bis 9 oder 12 Monaten bis zum Verkaufsabschluß zu rechnen ist, kann man durch eine besonders zügige und straffe Führung des Verkaufsprozesses auch schneller zum Ergebnis kommen.
- Berücksichtigung eines Beschäftigungsverhältnisses des bzw. der verkaufenden Eigentümer(s) und/oder seiner bzw. ihrer Kinder und sonstigen Verwandten. Dies ist meist ohne weiteres möglich, da ein „an Bord bleiben“ von Familienmitgliedern den Interessen des Käufers grundsätzlich entgegenkommt.

Diese Ziele werden in der Praxis am häufigsten vorgegeben, entweder einzeln oder in Kombination.

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

Zum Schluß ein Sinnspruch für den Unternehmer: Seit Kurt Tucholsky wissen wir über Prognosen, daß sie schwierig sind - besonders, wenn sie die Zukunft betreffen.

Dr. Karl Seiler

Steinsdorfstraße 19  
80538 München

Telefon (089) 221273  
Telefax (089) 224914

ks@seilerundpartner.de  
www.seilerundpartner.de