

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 spezialisiert.

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

Thema sind diesmal Überlegungen zur Vorbereitung des Unternehmens für den Unternehmensverkauf.

Unternehmen, die verkauft werden sollen, sind auf dieses Ereignis meist nicht vorbereitet. Immerhin werden Unternehmen ja nicht mit dem Zweck betrieben, sie zu verkaufen. Man will erfolgreich sein, aber dabei die Steuerlast minimieren. Beim Verkauf ist es aber so, daß der Käufer die echte und nachhaltige Ertragskraft erkennen will und in der Regel auch nur diese im Kaufpreis zu honorieren bereit ist. Da diese in den Jahresabschlüssen vor allem erfolgreicher Unternehmen meist nicht sichtbar wird, hat der Käufer für die oft berechtigten aber im Zahlenwerk nicht zum Ausdruck kommenden Preisvorstellungen des Verkäufers kein Verständnis.

Ein M&A Profi sollte die echte Ertragskraft mit Hilfe des Unternehmers und dessen Steuerberaters aus dem Zahlenwerk herausrechnen können – jedoch erweist es sich immer wieder als schwierig, diese dem Käufer und dessen Beratern auch zu vermitteln. Unklarheiten und Unsicherheiten werden vom Käufer gerne benutzt, um den Kaufpreis nach unten zu argumentieren.

Vor diesem Hintergrund sollte das Unternehmen für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren vor dem Verkauf seine echte Ertragskraft in den Jahresabschlüssen auch zeigen. Selbst wenn dies zunächst Steuern kostet, können diese Kosten erfahrungsgemäß mit einem deutlich höheren Kaufpreis mehr als kompensiert werden.

Ein Unternehmen sollte beim Verkauf aber nicht nur bilanziell, sondern möglichst in jeder Hinsicht begehrenswert in Erscheinung zu treten. Es gilt „die Braut zu schmücken“. Dazu kann ihm der professionelle M&A Intermediär Hilfe leisten.

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

Dr. Karl Seiler