

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 sind diesmal Finanzinvestoren als Unternehmenskäufer.

Während Finanzinvestoren - man nennt sie auch Private Equity-, Buy Out- oder Beteiligungsgesellschaften - in der Vergangenheit fast ausschließlich an der Übernahme von bzw. Beteiligung an großen oder zumindest größeren Unternehmen interessiert waren, steigt seit einiger Zeit die Anzahl derer, die auch Transaktionen mit kleinen und mittleren Unternehmen in Erwägung ziehen. Es sind dies vor allem Finanzinvestoren, die sich bereits mit einem größeren Unternehmen in eine Branche eingekauft haben und nun kleine und mittlere Unternehmen dazuerwerben möchten.

Bemerkenswert bei der Einschätzung von Finanzinvestoren als mögliche Käufer ist auch, daß diese heutzutage Preise bezahlen, die oft über denen von strategischen Käufern liegen. Dies war in den Anfangsjahren der Aktivitäten dieser Käufergruppe nicht der Fall – sie lagen mit ihren Kaufpreisangeboten regelmäßig unter den „Strategen“ und begründeten dies damit, daß ihnen die Möglichkeit von Synergien fehlt. Das ist heute anders, denn fast alle Finanzinvestoren „sitzen heute auf vollen Geldtöpfen“ und „müssen anlegen“. Und bei den mittlerweile auftretenden „Branchenspezialisten“ kommt dazu, daß sie über den Zukauf von kleinen und mittleren Branchenunternehmen auch Verbundeffekte realisieren können.

Interessant ist auch, daß immer häufiger Finanzinvestoren auftreten, die sich auf sog. Turnaround-Situationen spezialisieren – d. h. sie suchen Unternehmen mit Restrukturierungs- bzw. Sanierungsbedarf.

Ist es schon beim Verkauf an einen strategischen Partner wichtig, dies nicht ohne professionelle Unterstützung zu tun, so ist das im Falle von Finanzinvestoren besonders ratsam. Diese tun nichts anderes als, als Firmen kaufen und sind deshalb in Unternehmenstransaktionen besonders erfahren. Verkäufer andererseits verkaufen meist zum ersten Mal und haben entsprechenden Betreuungsbedarf. Schließlich erfordert der erfolgreiche Unternehmensverkauf neben der guten Vorbereitung auch die optimale Steuerung des gesamten Prozesses bis zum Abschluss.

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

Dr. Karl Seiler