

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 €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 sind diesmal Verkaufsverhandlungen ohne Vorbereitung.

Es ist immer wieder erstaunlich, wie blauäugig Unternehmenseigentümer oft den Verkauf ihres Unternehmens angehen.

So etwa halten es etliche für besonders gut, von Kaufinteressenten angesprochen zu werden. Leider übersehen sie dabei, daß sie in einer solchen Situation immer nur mit einem Interessenten verhandeln (es wäre wirklich ein Zufall, wenn mehrere gleichzeitig „anklopfen“). Dieser will das Objekt der Begierde natürlich so billig wie möglich bekommen. Was hier immer wieder stark erschwerend dazu kommt ist, daß man auf Verhandlungen gar nicht vorbereitet ist - geschweige denn das Unternehmen für den Verkauf hergerichtet hat. Dies ist erfahrungsgemäß gleichbedeutend mit keinem Ergebnis oder zumindest mit dem Verzicht auf ein optimales Ergebnis. Man kann es auch so sagen: „Ein Käufer ist kein Käufer“. Das Ergebnis solcherart gescheiterter Versuche ist, daß außer dem wahrscheinlichen Bekanntwerden einer Verkaufsabsicht nichts zustande kommt – mit der Folge, daß ein späterer Verkauf dadurch sehr erschwert wird.

Wir sind fest davon überzeugt, daß die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs eine unabdingbare Sache ist - genauso wichtig wie die der Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten. Und beides muß man sich erarbeiten.

Das richtige Vorgehen ist: Professionelle Vorbereitung und eine ebensolche Umsetzung.

Da nicht auszuschließen ist, daß ein zufällig anfragender Kaufinteressent der richtige ist, sei dem auf mittlere bis längere Sicht verkaufsinteressierten Unternehmenseigentümer folgendes empfohlen: Er läßt das Unternehmen „wie es liegt und steht“ analysieren und marktorientiert bewerten und ist so auf diese Eventualität gut vorbereitet. Er kennt damit auch den Marktwert seines Unternehmens und weiß was er zu tun hat, um gegebenenfalls - vor den Eintritt in Verhandlungen - den Unternehmenswert steigernde Maßnahmen zu treffen.

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

Dr. Karl Seiler

Ein in Moskau im Zuge der Wirtschaftskrise kursierender Witz: Fragt ein Oligarch den anderen, wie es ihm so ginge. Antwortet der andere: „Schlecht, denn ich muß alten Wein trinken, schimmligen Käse essen und ein Auto ohne Dach fahren“.