

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. 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 einige der interessantesten Fakten aus der Praxis des Verkaufs kleiner und mittlerer Unternehmen.

Faktum: Es ist ermittelt worden, daß sich jeder zweite Mittelständler früher oder später mit dem Verkauf seines Unternehmens befaßt.

Faktum: Die meisten potentiellen Verkäufer unterschätzen die Schwierigkeit und Komplexität des Vorhabens. Sie sehen im Vorfeld die Herausforderungen nicht, denen sie bei der Vorbereitung des Verkaufs, der Auswahl von und den Verhandlungen mit den häufig erfahrenen und "ausgefuchsten" Käufern gegenüberstehen – egal ob es strategische Käufer mit eigenen Akquisitionsabteilungen und externen Beraterstäben sind oder Finanzinvestoren, für die Firmenkäufe zum Tagesgeschäft gehören.

Faktum: Bei vielen zum Verkauf gestellten Unternehmen findet ein Verkauf nicht oder für den Verkäufer zu wenig zufriedenstellenden Konditionen statt. Dabei sind die Gründe von Fall zu Fall höchst unterschiedlich und das unerfreuliche Ergebnis oft vermeidbar.

Faktum: Zu wenige Eigentümer verkaufen dann, wenn sich das Unternehmen in guter Form befindet und zu viele Eigentümer dann, wenn das Unternehmen Probleme hat.

Faktum: Häufig wird auf eine „ordentliche“ Vorbereitung des Vorhabens verzichtet, bei der das Unternehmen - nötigenfalls über mehrere Jahre - für den Verkauf hergerichtet und als hübsche Braut präsentiert wird.

Faktum: Immer wieder beschränkt man sich auf Verhandlungen mit zu wenigen Kaufinteressenten oder verhandelt nicht mit denen, die mit dem Unternehmen am meisten anfangen können.

Faktum: Die Unternehmer verzichten auf die professionelle Hilfe eines M&A Intermediärs und beschränken sich auf den Rat ihrer Hausberater wie Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte, die mit den wesentlichsten Aufgabenstellungen wie etwa das Aufspüren der idealen Käufer und das Inszenieren von Wettbewerb unter diesen überfordert sind.

Der verkaufswillige Unternehmer ist gut beraten, wenn er diese Fakten bei seinen Verkaufsüberlegungen berücksichtigt. Das Verkaufsvorhaben ist professionell vorzubereiten und in gleicher Weise umzusetzen.

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

Dr. Karl Seiler