

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 schwerpunktmäßig in der Umsatzbandbreite von €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 **der Kaufpreis und die damit in engem Zusammenhang stehenden Nebenbedingungen einer Transaktion.**

Meist, aber nicht immer, ist der Kaufpreis für den Verkäufer das wichtigste Kriterium beim Unternehmensverkauf. Eine ebenso herausragende Rolle können die vielen und fallweise oft sehr unterschiedlich ausgestalteten Nebenbedingungen spielen. So etwa verlangt der Käufer Zusicherungen und Garantien, bei deren Nichteinhaltung eine spätere Kaufpreisreduzierung, der Rücktritt vom Vertrag oder Schadensersatz bzw. eine Konventionalstrafe wirksam werden können. Oder der Käufer macht die Höhe des Kaufpreises von zukünftigen Gewinnen abhängig, auf die der Verkäufer nur bedingt Einfluß hat (Earnout oder Besserungsschein). Es macht auch einen Unterschied, ob die Zahlung durch den Käufer sofort oder (zumindest teilweise) zeitverzögert vereinbart wird mit dem Ausfallrisiko einer späteren Zahlung. Auch die Bezahlung des Kaufpreises mit Aktien des Käuferunternehmens birgt ein beachtliches Risiko - nämlich das Risiko fallender Kurse nach dem Verkauf.

Die vorgenannten Beispiele sollen klar machen, daß eine gute Vorbereitung und eine ebensolche Umsetzung des Verkaufsvorhabens (am besten unter Wettbewerbsbedingungen für mehrere im Vorfeld sorgfältig ausgewählte potentielle Käufer) das Um und Auf sind, wenn ein optimales Verkaufsergebnis erzielt werden soll. Von großer Hilfe dabei wird die Erfahrung und Sachkunde eines nachweislich erfolgreichen M&A Intermediärs sein, der die Verkäuferseite mit dem Ziel einer Optimierung des Gesamtergebnisses beratend und vermittelnd durch den Verkaufsprozeß begleitet.

Für vorrangig den Kaufpreis als entscheidendes Kriterium betrachtende Unternehmensverkäufer gilt zu bedenken, daß für ein und dasselbe Unternehmen - je nach Branche, strategischer Interessenslage des Käufers und Wettbewerbspositionen im Verkaufsprozess - stark unterschiedliche Preise geboten und bezahlt werden können – nur die Hälfte oder aber das Doppelte des angedachten Preises sind keine Seltenheit. Deshalb: Die finanzielle Tragweite einer Transaktion, das Fehlen eigener Erfahrungen des Verkäufers sowie die geforderte Diskretion machen die professionelle Verkaufsbegleitung mehr als ratsam. Es darf davon ausgegangen werden, daß die Arbeit eines M&A Profis das Ergebnis um 20-30% verbessern kann.

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

Dr. Karl Seiler

Warren Buffett: "Some men read Playboy, I read Annual Reports".