

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

Thema ist diesmal der **Verzicht auf das optimale Ergebnis** beim Unternehmensverkauf.

Der Verzicht auf das optimale Ergebnis beim Unternehmensverkauf hat meist damit zu tun, daß die Eigentümer kleiner und mittlerer Unternehmen die Komplexität des Vorhabens nicht erkennen und die Notwendigkeit einer ordentlichen Vorbereitung mißachten. Dabei weiß man schon seit der Schule, daß ein Durchkommen ohne Vorbereitung kaum möglich ist - von Glück abgesehen. Jedenfalls sind Naivität und Borniertheit so manchen Unternehmensverkäufers schon bemerkenswert - seine Einsicht kommt regelmäßig erst, wenn ihn die Realität eingeholt hat.

Vor diesem Hintergrund ist die Mißerfolgsquote beim Verkauf kleiner und mittlerer Unternehmen hoch - wir schätzen sie auf weit über 50% und auch beim verbleibenden Rest müssen oft spürbare Preisabschläge hingenommen werden (aufgrund der hohen Intransparenz des Marktgeschehens in diesem Größensegment sind genaue Zahlenangaben nicht möglich).

Dabei kann es auch anders laufen: Der potentielle Verkäufer trifft eine klare Verkaufsentscheidung, bereitet das Unternehmen gut für den Verkauf vor und geht mit einer realistischen Preisvorstellung in die Verhandlungen. Was zu einer ordentlichen Vorbereitung gehört, ist bereits in etlichen meiner vorherigen M&A Info-Briefe beschrieben worden. An dieser Stelle soll nur nochmals festgehalten werden, daß eine gute Vorbereitung zweierlei bedeutet: Zum ersten muß das Unternehmen für den Verkauf hergerichtet sein (so sollten beispielsweise die Abhängigkeit vom dominierenden Unternehmer und eine zu starke Konzentration auf zu wenige Kunden beseitigt oder zumindest gemildert werden) und zum zweiten sollte die Braut hübsch gemacht worden sein (sie muß dem Käufer in den Verkaufsunterlagen transparent und attraktiv präsentiert werden). Der besonnene Verkäufer vermeidet auch überzogene Kaufpreisvorstellungen. Es ist kontraproduktiv, wenn der Unternehmensverkäufer etwa einen um 100% über den üblichen Marktwerten liegenden Kaufpreis verlangt oder wenn er für sein Unternehmen Geld bekommen möchte, obwohl es einen stark negativen Unternehmensgesamt看 aufweist.

Der Unternehmensverkauf verlangt nach Unterstützung durch einen professionell agierenden M&A Intermediär. Dieser ist allerdings schwer zu finden - zu häufig stößt der Verkäufer auf Leute, die für solch anspruchsvolle Vorhaben nicht ausreichend qualifiziert sind. Hier sei ihm geraten, sich die Mühe der Suche nach dem Besten zu machen den er finden kann. Letztlich sollte seine Wahl auf den fallen, der ihn mit langjährigen Erfahrungen, nachweisbaren Erfolgen und persönlicher Integrität überzeugt. Es gibt leider nur wenige, die diese Voraussetzungen erfüllen.

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 festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

Dr. Karl Seiler

PS: "There is only one chance for a good first impression".

Steinsdorfstraße 19
80538 München

Telefon (089) 221273
Telefax (089) 224914

ks@seilerundpartner.de
www.seilerundpartner.de