

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

Thema ist diesmal die **derzeitige Situation am Beteiligungsmarkt**.

Im neunten Jahr des wirtschaftlichen Aufschwungs zeigt sich der Beteiligungsmarkt außerordentlich robust und dies unter ausgesprochen positiven Rahmenbedingungen. Dies gilt weltweit genauso wie für Deutschland. Die unverändert positive Entwicklung der Weltwirtschaft, starke Unternehmensbilanzen allerorts und prall gefüllte Kassen vieler nach Renditen suchender Investoren prägen das Bild, begleitet von nach wie leichtem Zugang zu Akquisitionsfinanzierungen und niedrigen Zinsen.

In Deutschland, wo man aufgrund der ausgeprägten Exportstärke überdurchschnittlich vom weltweiten Wirtschaftswachstum profitiert, bewegen sich die M&A Aktivitäten (d. h. Kauf, Verkauf und Fusion von Unternehmen) auf besonders hohem Niveau und werden das Land nach dem Brexit Großbritanniens zum größten M&A Markt in Europa machen. Ein wesentlicher Faktor bei den ausgeprägten Transaktionsaktivitäten in Deutschland ist das stark gestiegene Bewusstsein bei den Unternehmen, sich an das sich verändernde globale Wirtschaftsgefüge anpassen zu müssen und sich strategisch für die Zukunft zu positionieren. Man fragt sich was man tun muss, um die Kunden noch besser zu bedienen, das Unternehmenswachstum weiter zu forcieren und letztlich den Wert des Unternehmens auf diese Weise zu steigern. Da der M&A Markt viel dynamischer geworden ist als er es in der Vergangenheit war, bietet er auch sehr viel mehr Möglichkeiten einer strategischen Neupositionierung um so für die Zukunft möglichst gut gerüstet zu sein.

Die reichliche Liquidität bei den Unternehmenskäufern und die günstigen Finanzierungsbedingungen für Zukäufe kommen dabei kleinen und mittleren verkaufswilligen Unternehmen in besonderem Maße entgegen. Neben den strategischen Käufern sind es vor allem die finanzorientierten Investoren jeder Couleur (Privat Equity Gesellschaften, Family Offices und Mittelstandsholdings), bei denen die vollen Kassen zu einem regelrechten Anlagedruck führen und die Kaufpreise auf neue Höchststände katapultieren. So ist mehr als ein Drittel der weltweit allein den Private Equity Gesellschaften zur Verfügung stehenden freien Mittel noch nicht investiert und sucht nach attraktiven Zielunternehmen, deren Zahl andererseits überschaubar bzw. deutlich begrenzt ist. Dies erklärt auch die aktuell hohen Preise, die heutzutage für gute Unternehmen bezahlt werden müssen. Die Multiples der Betriebsgewinne im Sinne von EBITs und EBITDAs für attraktive Zielunternehmen haben das hohe Niveau vor der Finanz- und Wirtschaftskrise überschritten und erreichen bei größeren Targets mit Technologiebezug in der Spitze allein bei den EBITDAs leicht das 10fache und mehr.

Der Verkäufer eines kleinen oder mittleren Unternehmens kann sich vor diesem Hintergrund - bei professioneller Vorbereitung und Umsetzung des Vorhabens - den Partner aussuchen und sollte so eine ideale Lösung zu mehr als zufriedenstellenden Konditionen finden können.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

FJ Strauß soll gesagt haben: Geld ist geil wie ein Bock, aber scheu wie ein Reh.