

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief informieren wir Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen in den deutschsprachigen Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs.

Thema sind diesmal die **Herausforderungen eines Käufers beim Unternehmenskauf**.

Es ist so, dass der Kauf eines attraktiven mittelständischen Unternehmens insofern ein schwieriges Unterfangen für den Kaufinteressenten ist, als im Allgemeinen nur wenige gutgehende mittelständische Unternehmen zum Verkauf stehen. Zum Verkauf gestellt werden mittelständische Unternehmen nämlich meist nur dann, wenn es in der Familie bzw. im familiären Umfeld keine Nachfolger gibt und dem ggf. im Unternehmen tätigen Fremdmanagement eigene Mittel zum Kaufen fehlen. Auch haben es potenzielle Käufer häufig mit überzogenen Preisvorstellungen der Verkäufer zu tun, während sie selbst möglichst preiswert kaufen wollen.

Strategische Käufer müssen auch bedenken, dass sie sich nicht nur mit Wettbewerbern im eigenen Branchenumfeld, sondern auch mit Finanzinvestoren, Family Offices und Mittelstandsholdings mit häufig gut ausgestatteten Geldtöpfen zu messen haben. Alle diese Käufergruppen verfolgen unterschiedliche Ziele, haben aber den „Return on Investment“ als das wesentliche Investitionskriterium gemeinsam.

Die Kaufinteressenten müssen sich wegen des Wettbewerbs unter ihresgleichen und des geringen Angebots an Zielunternehmen etwas einfallen lassen, um zum Zuge zu kommen. Wenn man selbst keine M&A Spezialisten beschäftigt, empfiehlt sich die Inanspruchnahme eines externen M&A Intermediärs. Solche M&A Intermediäre sind entweder Banken, M&A Abteilungen großer Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Unternehmensmakler und unabhängige M&A Berater. Jede dieser Gruppen hat Vor- und Nachteile. Die Banken und großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit M&A Abteilungen sind wegen möglicher Interessenskonflikte nicht immer die beste Wahl. Unternehmensmakler beschränken sich im Wesentlichen auf das Vermitteln und bieten in der Regel wenig Beratungsleistung. Unabhängige M&A Intermediäre verstehen sich selbst als Unternehmer und können exklusiv und frei von Konflikten für ihre Auftraggeber tätig werden. Letztlich wird man sich für einen M&A Intermediär entscheiden, der vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrungen und nachgewiesener Erfolge als Persönlichkeit und Fachmann überzeugt.

Zu bemerken zum Thema ist auch, dass die Professionalität in Sachen Mergers & Acquisitions über die Jahre immer weiter zugenommen hat. War man vor nicht allzu langer Zeit der Meinung, dass 70% der Firmenzukäufe nicht die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen und nur 30% erfolgreich sind, ist es mittlerweile umgekehrt – d. h. die überwiegende Zahl der Transaktionen ist erfolgreich geworden. Die Käufer und ihre Berater haben im Geschäft sozusagen dazugelernt.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner – vor dem Hintergrund langjähriger wirtschaftskundenorientierter Bankmanagementtätigkeiten – 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

Schlusswort: Für den Käufer gilt „Der Preis ist, was man bezahlt und der Wert ist, was man bekommt“