

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir die in größeren und großen Unternehmen für M&A verantwortlichen Personen über unsere Erfahrungen in diesem Geschäft informieren.

Thema ist diesmal das **Timing beim Unternehmenskauf**.

Nach 9 Jahren Wirtschaftsaufschwung – dass ein Wirtschaftsaufschwung in Deutschland so lange angehalten hat, gab es zumindest in den letzten 50 Jahren nicht – erleben wir Höchststände bei Unternehmensbewertungen und -preisen. In Anbetracht der sich im Steigen befindlichen Zinsen (in den USA bereits im Gange und in Europa sowie Deutschland immerhin abzusehen) dürften die Bewertungen und Preise wohl kaum noch weiter steigen. Es darf ohne weiteres vermutet werden, dass wir uns diesbezüglich auf einem Allzeithoch befinden – ein erfreulicher Aspekt für Unternehmensverkäufer, aber nicht so für die Käufer. Die Verkäufer erfreuen sich zwar hoher Kaufpreise, tun sich aber bei der Wiederanlage des Verkaufserlöses im noch immer bestehenden Nullzins-Umfeld schwer. Dennoch: Wir haben zurzeit einen klassischen „Verkäufermarkt“.

Trotz dieser für den Käufer widrigen Umstände, wird weiterhin kräftig gekauft – wenn auch die käuferseitig bis dato erstaunlich positive Stimmung angesichts der teilweise überhöhten Kaufpreise umzuschlagen beginnt. Es gibt aber nach wie vor Umstände, die einen Unternehmenskauf begünstigen: Starke Bilanzen und prall gefüllte Kassen, begleitet von leichtem Zugang zu Akquisitionsfinanzierungen und den erwähnten – einen Zukauf leichter machenden – niedrigen Zinsen. Während die strategischen Käufer meist nicht kaufen müssen, sieht es bei den Finanzinvestoren anders aus. Hier führen die vollen Kassen zu einem regelrechten Anlagedruck, was in der Vergangenheit auch zum Steigen der Unternehmenspreise beigetragen hat.

Unsere langjährige Erfahrung zeigt, dass eigentlich immer gekauft und verkauft wird – wenn auch je nach Lage der Wirtschaft im Allgemeinen und der aktuellen Branchensituation mal mehr und mal weniger.

In jedem Fall empfiehlt sich für größere und große Unternehmen, die keine eigenen M&A Personalressourcen vorhalten, der fallweise Zukauf von einschlägiger Kompetenz. Diese kann dann auf die individuelle Bedarfslage des Kaufinteressenten zugeschnitten und auf die Leistungen beschränkt werden, die der Kaufinteressent „outsourcen“ möchte. Der Mehrwert der Leistungen eines externen M&A Intermediärs für den Kaufinteressenten liegt in einer aktiven Vorgehensweise mit dem Ziel eines Abschlusses mit dem bzw. den am besten geeigneten Zielunternehmen zu einem möglichst günstigen Preis und bei zügiger Abwicklung der Transaktion. Der Kaufinteressent wird mit Hilfe des Intermediärs selbst aktiv, ohne auf den glücklichen Zufall (d. h. den „lucky buy“) – oft jahrelang und vergeblich – warten zu müssen. Er vermeidet so auch den Arbeits- und Kostenaufwand, der mit den an ihn herangetragenen Angeboten nicht oder nicht ausreichend passender Kandidaten verbunden ist. Auch vermeidet er den preistreibenden Wettbewerb, wenn er bei von M&A Intermediären im Verkäuferauftrag angebotenen Kaufgelegenheiten meist mit anderen Kaufinteressenten konkurrieren muss.

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

Talk is easy, actions are harder.