

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 der **Wettbewerb unter Käufern**.

Die Käufer von Unternehmen stehen heutzutage in starkem Wettbewerb mit anderen Kaufinteressenten.

Die Vielfalt möglicher Käufer lässt sich in die vier nachfolgend genannten Gruppen unterteilen, die mit dem Kauf jeweils unterschiedliche Interessen verfolgen.

Strategische Käufer Die strategischen Käufer streben die nachhaltige Verbesserung ihrer Marktposition an, indem sie in erster Linie (aber nicht nur) Umsatz und damit Marktanteile erwerben. Die Strategen wollen in der Regel mindestens die Anteilsmehrheit und werden das Zielunternehmen auf ihr eigenes Konzept ausrichten. Diese Käufergruppe ist enormem Wettbewerb ausgesetzt, da sie für die meisten potentiellen Verkäufer angesichts des Synergiepotentials und der deshalb im Vergleich zu anderen Käufergruppen erzielbaren höheren Preise die erste Wahl sind.

Finanzinvestoren Für die immer zahlreicher werdenden Finanzinvestoren ist die Investitionsrendite (Return on Investment) das entscheidende Kaufkriterium. Da sie nur in Ausnahmefällen Synergien heben können, zahlen sie oft nicht mehr als einen marktüblichen Preis und werden bei der Käufersuche von zum Verkauf gestellten Unternehmen vor allem deshalb nicht favorisiert. Dazu kommt die noch immer verbreitete Ansicht potentieller Verkäufer, die auf die Unternehmenskontinuität Wert legen, dass sie nicht wissen was mit Ihrem Unternehmen in den Folgejahren passiert. Eine typische Ausnahme sind allerdings Finanzinvestoren, die ein sog. Buy and Build-Konzept verfolgen.

Family Offices Diese das Vermögen reicher Familien verwaltenden Kaufinteressenten sind für potentielle Verkäufer immer öfter willkommene Käufer, da sie in der Regel wie der Verkäufer „mittelständisches“ Denken und Handeln praktizieren und die Unternehmenskontinuität gewährleisten. Da auch sie selten mehr als einen marktüblichen Preis zahlen, sind sie für potentielle den Kaufpreis in den Vordergrund stellenden Verkäufer allerdings weniger attraktiv.

Mittelstandsholdings Auch sie erwerben gerne inhabergeführte Gesellschaften, unterstützen sie mit langfristiger Ausrichtung im Verbund mit anderen Unternehmen in ihrer Entwicklung und stellen sicher, dass ihre Beteiligungen ihre mittelständische Identität bewahren. Sie sind für Verkäufer vor allem interessant, wenn die Konkurrenz den Betrieb nicht bekommen soll.

Andere Lösungen sind der Verkauf an das *Eigenes Management* (MBO) oder an *Fremdes Management* (MBI). Diese Lösungen sind sinnvoll, wenn dem Unternehmer die Kontinuität des Unternehmens besonders wichtig ist. Schließlich ist unter bestimmten Voraussetzungen wie ausreichende Unternehmensgröße der *Börsengang* ein interessanter und vor allem lukrativer Weg.

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 sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler Ein vornehmer Mensch tadelt sich selbst, ein gewöhnlicher rügt die anderen.