

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

Thema ist diesmal die **Optimierung des Verkaufsergebnisses**.

In einem der älteren M&A Info-Briefe hieß es, daß die Arbeit eines M&A Profis beim Unternehmensverkauf das Ergebnis um 20-30% verbessern kann. Bezogen auf ein dem M&A Profi beim Abschluß der Transaktion zustehendes Erfolgshonorar von beispielsweise 3% heißt das nicht nur, daß der Käufer die Verkaufskosten des Verkäufers bezahlt sondern diesem darüber hinaus einen beträchtlichen Mehrwert vergütet.

Daß man sich ein solches Mehrergebnis erarbeiten muß, liegt auf der Hand. Es geht darum, die Transaktion gut vorzubereiten und unter Wettbewerbsdruck auf mehrere „ausgesuchte“ Kaufinteressenten mit dem Bestbieter abzuschließen. Im Einzelnen werden vom M&A Profi die nachfolgenden Arbeitsschritte zu setzen sein:

1. Festlegung der Verkaufsstrategie gemeinsam mit dem Verkäufer als Grundlage für das weitere Vorgehen
2. Erstellung eines Informationsmemorandums über das Verkaufsobjekt als Entscheidungsgrundlage für die potentiellen Käufer
3. Bewertung des Verkaufsobjekts für Entscheidungs- und Argumentationszwecke
4. Identifikation von Käufern im Wege einer umfassenden Recherche des Käufermarktes mit dem Ergebnis einer Auflistung möglicher Käufer (Long List)
5. Qualifizierung der möglichen Käufer der Long List, gemeinsam mit dem Verkäufer, und Erstellung einer verkürzten Liste (Short List) möglicher Käufer, die in der Folge vom M&A Profi kontaktiert werden
6. Kontaktherstellung zu den möglichen Käufern der Short List zum Zweck der Ermittlung und Förderung des Kaufinteresses sowie Einführung der potentiellen Käufer bei den Auftraggebern
7. Laufende Betreuung der Transaktion, d. h. Begleitung der Verhandlungen, bis zum Abschluß der Transaktion

Für diese Arbeiten wird sich der M&A Profi seinen Aufwand honorieren lassen, der dann beim Abschluß der Transaktion auf das Erfolgshonorar angerechnet wird.

Für Fragen dazu steht der Autor dieses Kurzbriefes dem interessierten Leser gerne zur Verfügung.

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

“In business, you don't get what you deserve, you get what you negotiate.”