

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir die Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema sind diesmal die **Kosten eines Unternehmensverkaufs**.

Bei den Kosten eines Unternehmensverkaufs geht es um die Inanspruchnahme von Dienstleistungen rund um den Unternehmensverkauf. Dazu gehören regelmäßig die Honorare für Rechtsberatung und Steuerberatung sowie fallweise für Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung. Ein Notar wird nur gebraucht, wenn GmbH-Anteile oder Betriebsgrundstücke verkauft werden. Zu den Verkaufskosten gehört auch das Honorar für den ggf. zum Einsatz kommenden M&A Intermediär.

Die Höhe der Verkaufskosten lassen sich nicht allgemein quantifizieren, da sie von Fall zu Fall höchst unterschiedlich sein können und außerdem Verhandlungssache sind. Sie hängen davon ab, welche und in welchem Umfang Dienstleistungen in Anspruch genommen werden. Die Honorare für Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater richten sich nach deren Gebührenordnungen oder Forderungen in Form von Zeithonoraren. Die Notare berufen sich bei ihren Gebühren auf die Bedeutung und den Wert des Geschäfts, aber auch hier kann man verhandeln oder man geht zur Beurkundung in die im Vergleich zu Deutschland billigere Schweiz. Zu bedenken ist bei den Notarkosten noch, dass diese in der Regel vom Käufer getragen werden, während alle anderen Transaktionskosten üblicherweise von der verursachenden Partei zu entrichten sind.

Die Honorare von M&A Intermediären wie Seiler & Partner sind meist stark erfolgsorientiert und setzen sich aus Zeit- und Erfolgshonoraren zusammen, wobei die Zeithonorare bei Transaktionsabschluss meist an die Erfolgshonorare angerechnet werden.

Wenn es dem Unternehmensverkäufer um das bestmögliche Endergebnis im Sinne von Kaufpreis und Nebenbedingungen geht, ist das Hinzuziehen eines sachkundigen und langjährig erfahrenen M&A Intermediären mehr als ratsam. Dabei ist zwischen M&A Beratern und Unternehmensmaklern zu unterscheiden. M&A Berater werden exklusiv für den Verkäufer tätig und sehen ihren Mehrwert vor allem darin, qualifizierte Käufer an den Verhandlungstisch zu bringen und unter Wettbewerbsbedingungen „mit dem Besten“ unter diesen abzuschließen. Unternehmensmakler beschränken sich auf die Vermittlung einer Transaktion, haben dabei oft mit beiden Parteien ein Auftragsverhältnis und lassen sich dabei auch von beiden bezahlen. Es liegt hier auf der Hand, dass so eine Ergebnisoptimierung für die eine oder andere Seite nicht möglich ist – schließlich muss hier der Makler zwei Herren gleichzeitig dienen.

Die Verkaufskosten mindern den zu versteuernden Veräußerungsgewinn. Veräußerungsgewinn ist die Differenz zwischen Verkaufserlös und Anschaffungskosten der Beteiligung abzüglich Verkaufskosten.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner – nach leitenden Banktätigkeiten – seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen im deutschsprachigen Raum festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Thema Banken: „Wer hat, dem wird gegeben“ steht für Banken, die Geld am liebsten Firmen geben die keines brauchen.