

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

Thema ist diesmal **der richtige Verkaufszeitpunkt**.

Bereits im M&A Info-Brief für das 3. Quartal 2018 mit der Überschrift „Timing beim Unternehmensverkauf“ nahm ich Bezug auf den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf eines Unternehmens. Die wesentliche Aussage war dabei, dass aus Verkäufersicht der optimale Verkaufszeitpunkt dann gegeben ist, wenn für den/die Unternehmer selbst die Zeit gekommen ist, das Unternehmen sich in Bestform befindet, die Branchenstimmung gut ist und die Wirtschaft im Allgemeinen floriert. Ergänzend bemerkte ich, dass ein weiterer positiver Aspekt dazu kommt, wenn dann auch noch die Nachfrage am Markt für Unternehmen und speziell in der Branche des zu verkaufenden Unternehmens das Angebot übertrifft (man spricht von einem „Verkäufermarkt“).

Mit dem Beginn der Corona-Pandemie am Anfang des Jahres 2020 setzte ein deutlicher Rückgang bei der Anzahl der Transaktionen, d. h. Käufe bzw. Verkäufe von Unternehmen, ein. Dies ist gut nachvollziehbar, zumal die Verkäufer in den meisten Branchen zu Recht glaubten, für ihr Unternehmen angesichts der durch die Krise bedingten rezessiven Wirtschafts- und Branchenentwicklung nicht den angestrebten Preis zu bekommen und die Käufer andererseits bei den Verhandlungen die Gelegenheit nutzten, den Preis „herunter zu argumentieren“ und so die Transaktion scheitern ließen.

Als dann in den letzten Tagen des Jahres 2020 deutschland- und europaweit die Impfungen gegen das Coronavirus anliefen, war dies der lange erwartete Wendepunkt für das Leben der Menschen und für die Entwicklung der Wirtschaft. Als Folge einer wieder anziehenden Wirtschaft darf auch für das M&A Geschäft eine deutliche Wiederbelebung erwartet werden – eine Bestätigung für diese Prognose ist der deutsche Aktienindex DAX, der am 28. Dezember 2020 ein neues Rekordhoch erreichte und damit die bisherige Bestmarke vom Februar 2020 überstieg.

Für die Unternehmensverkäufer brechen also wieder gute Zeiten an, da es in den allermeisten Branchen wieder bergauf gehen und dies auch in den Unternehmensbilanzen ihren Niederschlag finden wird.

Vor diesem Hintergrund sollte guten Verkaufsergebnissen im Jahr 2021 nicht mehr viel im Wege stehen. Die Verkäufer von im Kern gesunden kleinen oder mittleren Unternehmen können sich – bei professioneller Vorbereitung und Umsetzung des Vorhabens – den Partner wieder aussuchen und dürfen mit zufriedenstellenden Konditionen im Sinne von Kaufpreis und Nebenbedingungen rechnen.

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

Zitate von Ludwig Erhard und Börsenaltmeister André Kostolany

Erhard: Wirtschaft ist zu 50 Prozent Psychologie.

Kostolany: Die Börse besteht zu 90 Prozent aus Emotionen.