

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

Thema ist diesmal die **Begleitung des Verkäufers beim Übergang des Unternehmens auf den Käufer.**

Die meisten Käufer bevorzugen es, wenn die „Schlüsselperson“ auf der Verkäuferseite (Anteilsverkäufer können ein oder mehrere Gesellschafter sein, in der Folge vereinfachend „der Verkäufer“) den Übergang des Unternehmens auf den Käufer zumindest für einen überschaubaren Zeitraum begleitet – denn zu groß ist das Risiko, dass mit dem unmittelbaren Ausscheiden des Verkäufers aus dem Unternehmen Umsätze und Kunden verloren gehen.

Die Begleitung des Übergangs kann so gestaltet werden, dass der Verkäufer entweder Geschäftsführer oder Gesellschafter mit einem Minderheitsanteil für die Dauer der Begleitung (1, 2 oder 3 Jahre) bleibt. Auch Beratungsverhältnisse oder Beiratsfunktionen sind üblich.

Gerne wird im Zusammenhang mit der Unternehmenstransaktion von Käufern ein sog. Earnout, auch verzögerte Kaufpreiszahlung oder Besserungsschein bezeichnet, verlangt. Dabei wird der größere Teil des Kaufpreises (Basiskaufpreis) sofort bezahlt und der Rest in Abhängigkeit von zukünftigen Erträgen. Beispielsweise wird der Großteil von etwa 75, 80 oder 85% fest und der verbleibende Teil über mehrere Jahre verteilt (z. B. 3 Jahre) entrichtet. Der Earnout kann für den Verkäufer durchaus von Vorteil sein: Bei einem sich gut weiter entwickelnden Unternehmen erhält er nämlich einen höheren als den der Earnout-Regelung zugrundeliegenden Kaufpreis. Mitentscheidend ist allerdings, woran man den Earnout-Teil festmacht – Umsatz, EBIT, Rohertrag, Cashflow, Jahresergebnis und Kombinationen sind möglich. Unverfänglich ist eine Ertragsgröße, die möglichst von keiner der beiden Parteien einseitig beeinflusst werden kann.

Wie u.a. im letzten Kurzbrief zum Ausdruck gebracht, gehören zu den unabdingbaren Voraussetzungen eines erfolgreichen Unternehmensverkauf die Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens, die Verkaufbarkeit des Unternehmens und eine realistische Preisvorstellung auf der Verkäuferseite.

Der Unternehmensverkauf ist ein komplexer Vorgang, was vielfach unterschätzt wird. „Kunstfehler“ beim Alleingang oder ohne professionelle Unterstützung sind teuer. Es kommt immer wieder vor, dass man sich professioneller Unterstützung erst nach vorangegangenen gescheiterten Selbstversuchen oder Versuchen mithilfe von in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen Beratern und Vermittlern bedient. Der Profi wird auch, wenn nötig, für Wettbewerb unter mehreren potenziellen Käufer sorgen.

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

Schlusswort: Der Wirtschaftsnobelpreisträger Friedrich von Hayek nennt Unternehmensberater Eunuchen, die gerne möchten aber nicht können. Wir sagen: Der richtige Berater kann.