

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief informieren wir Eigentümer von kleinen und mittelgroßen inhabergeführten Unternehmen in Deutschland und Österreich über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs.

Thema ist diesmal der **Unterschied zwischen Unternehmensmaklern und M&A-Beratern**.

Beim Verkauf eines kleinen und mittelgroßen inhabergeführten Unternehmens ist es mehr als ratsam, dass der Verkäufer einen dafür geeigneten Spezialisten in Anspruch nimmt – und zwar den besten, den er finden kann. Er sollte es nicht selbst versuchen – gescheiterte Selbstversuche oder Versuche mit in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen Spezialisten, bei denen außer dem Bekanntwerden des Verkaufs und daraus entstehenden schwerwiegenden Schäden nichts passiert, sprechen eine deutliche Sprache.

Einschlägige Spezialisten sind entweder Unternehmensmakler oder M&A-Berater.

Unternehmensmakler beschränken sich - ähnlich wie Immobilienmakler - auf die Vermittlung einer Transaktion zwischen dem Verkäufer und Käufer, haben dabei oft mit beiden 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 zwei Herren gleichzeitig gedient werden.

Demgegenüber bezieht ein M&A Berater bzw. Intermediär wie Seiler & Partner regelmäßig eine klare Position, indem er ausschließlich nur für den Verkäufer oder Käufer tätig wird. In den allermeisten Fällen ist es der Verkäufer, dessen mangelnde Praxis beim Unternehmensverkauf er mit seinen einschlägigen Erfahrungen ausgleicht und so den meist aufgrund häufiger Transaktionen geübten Käufern Paroli bietet. Der Intermediär tut noch etwas sehr Wichtiges für den Unternehmensverkäufer: Er hilft ihm bei der Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf, stellt die Verbindung zu einer mehr oder weniger großen Zahl möglicher Käufer her und organisiert den Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten. Der Unternehmensverkäufer behält so die Kontrolle über den Verkaufsprozess und kann auf diese Weise meist unter verschiedenen Kaufinteressenten auswählen. Bei Zuhilfenahme eines M&A Intermediärs darf der Verkäufer erwarten, dass das Resultat deutlich über dem sonst erzielbaren Ergebnis liegen wird.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner – vor dem Hintergrund langjähriger Bankmanagementtätigkeiten – seit 1990 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf inhabergeführte kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Auf den Börsenplätzen fehlt neben den Skulpturen von Bulle und Bär noch ein drittes Tier - das Kamel. Dieses symbolisiert den Privatanleger: Es wird immer wieder in die Wüste geschickt und muss lange Durststrecken überstehen.