

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

Thema ist diesmal die **Sinnhaftigkeit einer professionellen M&A Beratung** beim Unternehmensverkauf.

Die professionelle M&A Beratung beim Unternehmensverkauf verfolgt das Ziel, das Vorhaben gut vorzubereiten, in der vielfältigen Käuferlandschaft den bestmöglichen Käufer zu finden und mit diesem abzuschließen. Eine Rechts- und Steuerberatung oder im Einzelfall ggf. erforderliche weitere Beratungen werden dabei nicht übernommen, sie bleiben den diesbezüglichen Spezialisten vorbehalten.

Der Verkauf eines Unternehmens oder einer Beteiligung ist ein schwieriges und komplexes Geschäft. Sehr wichtig ist deshalb die langjährige Erfahrung des sog. M&A Beraters (wir nennen ihn lieber M&A Intermediär, da er nicht nur berät sondern vor allem auch vermittelt), gewonnen aus einer Vielzahl erfolgreich begleiteter Transaktionen. Damit der Unternehmensverkauf erfolgreich ist, erfordert er neben der guten Vorbereitung die optimale Steuerung des gesamten Prozesses bis zum Abschluss – denn in kaum einer anderen Situation steht so viel auf dem Spiel und sind Kunstfehler so teuer. Der Verkauf von Unternehmen hat auch meist einmaligen Charakter und muss deshalb vom Verkäufer ohne vorherige Erfahrungen bewerkstelligt werden, während die Käufer häufig durch regelmäßige Akquisitionen geübt sind. Dazu kommt, dass die durchwegs anspruchsvollen Aufgaben beim Verkauf erheblichen Zeitaufwand erfordern, der seitens des Unternehmens und ihrer Eigentümer aufgrund der Anforderungen des Tagesgeschäfts in der Regel nicht aufgebracht werden kann. Ohne den M&A Intermediär lässt sich auch die so wichtige Diskretion nicht darstellen. Zu groß ist die Gefahr, dass beim Verkauf im Alleingang die Tatsache des Verkaufs an die Mitarbeiter, Kunden oder Wettbewerber gelangt – mit den daraus resultierenden negativen Folgen. Diese Erkenntnisse und die Tatsache, dass mit hohem Einsatz aufgebaute Unternehmen immer wieder laienhaft bzw. wenig professionell verkauft werden, machen eine Unterstützung durch auf diesem Gebiet sachkundige und langjährig erfahrene M&A Intermediäre mehr als ratsam. Gescheiterte Selbstversuche oder misslungene Versuche mit in diesem Metier nicht ausreichend qualifizierten Beratern oder Maklern sprechen eine deutliche Sprache, wenn außer dem Bekanntwerden des Verkaufs nichts passiert.

Noch immer gibt es verkaufsbereite Unternehmer, die es vorziehen von Kaufinteressenten angesprochen zu werden anstatt von sich aus aktiv tätig zu werden. Was sie in einer passiven Rolle übersehen ist, dass sie solche Verhandlungen unvorbereitet antreten und dabei immer nur einem Kaufinteressenten gegenüberstehen. Sehr bald stellt sich dann heraus, dass ohne Verkaufsvorbereitung und ohne Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten ein optimales Verkaufsergebnis im Sinne von Preis und Nebenbedingungen nicht erzielbar ist.

Zu den Kosten einer professionellen M&A Beratung kann man sagen, dass die Vorteile für das Unternehmen die Kosten um ein Vielfaches übersteigen sollten. Schon ein Mehrergebnis von 20 bis 30% lässt die Kosten als sehr bescheiden in Erscheinung treten und nur noch einen Erinnerungswert haben.

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

„Es gibt keine Probleme, nur Herausforderungen“