

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief werden Eigentümer von kleinen und mittelgroßen Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informiert.

Thema ist diesmal die „**Direkte Ansprache eines potentiellen Verkäufers**“ durch einen Kaufinteressenten. Das Thema ist so brisant, dass es – nach dem M&A Info-Brief 1Q 2018 – hier erneut behandelt wird.

Es ist erstaunlich, wie unbedarft Unternehmenseigentümer immer wieder den Verkauf ihres Unternehmens angehen. Denn nicht selten empfindet der mittelständische Unternehmer die Avancen eines Kaufinteressenten als besondere Wertschätzung für sein Unternehmen und geht frohen Mutes unvorbereitet in die Verkaufsverhandlungen. Er übersieht dabei aber zwei wichtige Aspekte.

Einmal, dass er in einer solchen Situation nur mit einem Interessenten verhandelt (es wäre ein Zufall, wenn mehrere „gleichzeitig anklopfen“), der das Objekt der Begierde so billig wie möglich bekommen will. Zum zweiten kommt hier meist dazu, dass man auf die Verhandlungen gar nicht vorbereitet ist. Diese beiden Aspekte sind erfahrungsgemäß gleichbedeutend mit dem Scheitern des Verkaufs. Man kann es auch so ausdrücken: „Ein Käufer ist kein Käufer“. Das Ergebnis solcherart gescheiterter Versuche ist, dass außer dem wahrscheinlichen Bekanntwerden der Verkaufsabsicht nichts zustande kommt – mit der Folge, dass ein späterer Verkauf dadurch erschwert wird.

Da aber nicht ganz ausgeschlossen werden kann, dass ein zufällig anfragender Kaufinteressent der richtige ist, sei dem einen Verkauf beabsichtigenden Unternehmenseigentümer folgendes empfohlen: Er lässt das Unternehmen nach der Anfrage des Kaufinteressenten von einem M&A Intermediär seines Vertrauens analysieren sowie marktorientiert bewerten und ist so auf die Gespräche gut vorbereitet. Die meisten Unternehmer mit Verkaufsabsichten unterschätzen die Schwierigkeit und Komplexität des Vorhabens. Sie sehen im Vorfeld oft die Herausforderungen nicht, denen sie bei den Verhandlungen mit häufig erfahrenen und "ausgefuchsten" Käufern gegenüberstehen – egal ob es sich um strategische Käufer mit eigenen Akquisitionsabteilungen handelt oder um Finanzinvestoren und Family Offices, für die Firmenkäufe ebenfalls zum Tagesgeschäft gehören.

Seiler & Partner sind fest davon überzeugt, dass die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs eine unabdingbare Sache ist - genauso wichtig wie der Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten. Und: Beides muss man sich erarbeiten. Das richtige Vorgehen ist dementsprechend eine professionelle Vorbereitung und eine genauso professionelle Umsetzung.

Seiler & Partner sind 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.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Man muss die Menschen nehmen wie sie sind, es gibt keine anderen.