

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

Thema ist diesmal der **Unternehmensverkauf ohne Vorbereitung**.

Dieses Thema wurde in mehreren vorhergehenden Briefen bereits behandelt. Aufgrund der großen Bedeutung einer guten Vorbereitung beim Unternehmensverkauf und des allzu häufigen Scheiterns von Unternehmensverkäufen mangels Vorbereitung wird erneut darauf Bezug genommen.

Die meisten Unternehmen sind auf den Verkauf nicht vorbereitet bzw. dafür nicht hergerichtet mit der Folge, dass der Verkauf entweder nicht stattfindet oder seitens der Verkäufer nicht zufriedenstellende Konditionen akzeptiert werden müssen. Die Verkaufshürden sind ebenso vielfältig wie die Individualität der Geschäftsmodelle. Sie reichen von Hindernissen wie Pensionszusagen oder Betriebsaufspaltungen über das Fehlen einer zweiten Führungsebene und Klumpenrisiken in der Kundenstruktur sowie weiteren Verkaufshemmnissen bis zu nicht marktgerechten Preisvorstellungen der Verkäufer.

Was die nicht marktgerechten Preisvorstellungen betrifft ist zu bemerken, dass schätzungsweise 70% aller Verkäufer den Wert ihres Unternehmens überschätzen und davon ein größerer Teil gleich um das Doppelte. Wer sein Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut hat kann oft leider nicht verstehen, dass vieles was er aufgebaut hat in den Augen des Käufers keinen Wert hat – für den Käufer zählen ausschließlich die mit dem Zielunternehmen erwirtschaftbaren Erträge. Käufer analysieren zwar die die Vergangenheit, kaufen aber die Zukunft. Den erzielbaren Preis kennt man allerdings erst, wenn man den Verkaufsprozess durchgezogen und abgeschlossen hat – alles andere ist reine Spekulation.

Die besten Ergebnisse gibt es ohne Zweifel, wenn man den Unternehmensverkauf gut vorbereitet und professionell umsetzt - und beides muss man sich erarbeiten. Nur der später erfolgreiche Verkäufer sieht im Verkauf die anspruchsvolle Aufgabe, die sie ist und bedient sich dabei erfahrener Spezialisten, die M&A bzw. den Unternehmensverkauf zu ihrem Beruf gemacht haben. Sie begleiten den Verkauf, in dem sie die „Braut“ transparent und hübsch machen, ihren Wert marktorientiert einschätzen, die qualifiziertesten Käufer an den Verhandlungstisch bringen und am Ende an den Bestbieter verkaufen helfen.

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: Beim Unternehmensverkauf ist es hilfreich, realistisch zu sein nach dem Motto: „Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach.“