

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

Thema ist diesmal das **Timing beim Unternehmensverkauf**.

Nach 9 Jahren Wirtschaftsaufschwung – dass ein Wirtschaftsaufschwung in Deutschland so lange angehalten hat, gab es zumindest in den letzten 50 Jahren nicht – erleben wir Höchststände bei Unternehmensbewertungen und -preisen. In Anbetracht der sich im Steigen befindlichen Zinsen (in den USA bereits im Gange und in Europa sowie Deutschland im Kommen) dürfte es bei den Bewertungen und -preisen wohl kaum noch Spielraum nach oben geben. Es darf ohne weiteres vermutet werden, dass wir uns diesbezüglich auf einem Höhepunkt befinden – ein erfreulicher Aspekt beim Verkauf eines Unternehmens.

Insgesamt betrachtet ist aus Verkäufersicht der optimale Zeitpunkt zum Unternehmensverkauf sicher dann gegeben, wenn für den Unternehmer selbst der richtige Zeitpunkt gekommen ist, das Unternehmen sich in Bestform befindet, die Branchenstimmung gut ist und – wie derzeit – die Wirtschaft floriert. Wenn dann noch die Nachfrage am Markt für Unternehmen und in der Branche das Angebot übertrifft – was gegenwärtig auch der Fall ist (man spricht von einem „Verkäufermarkt“) – kommt ein weiterer positiver Aspekt dazu. Und nicht zuletzt „ist es nicht verkehrt“, wenn der verkaufswillige Unternehmer nicht verkaufen muss.

Auf der Käuferseite herrscht eine ausgesprochen positive Stimmung. Starke Bilanzen allerorts und prall gefüllte Kassen vieler nach Renditen suchender Investoren prägen hier das Bild, begleitet von leichtem Zugang zu Akquisitionsfinanzierungen und den erwähnten – einen Zukauf leichter machenden – niedrigen Zinsen. Neben den strategischen Käufern sind es vor allem auch die Finanzinvestoren in Gestalt von Private Equity Gesellschaften, bei denen die vollen Kassen zu einem regelrechten Anlagedruck führen und die Kaufpreise nach oben treiben.

Vor diesem Hintergrund sollte einem guten Verkaufsergebnis nichts mehr im Weg stehen. Der Verkäufer eines kleinen oder mittleren Unternehmens kann sich vor diesem Hintergrund – bei professioneller Vorbereitung und Umsetzung des Vorhabens – den Partner aussuchen und mehr als zufriedenstellende Konditionen im Sinne von Kaufpreis und Nebenbedingungen durchsetzen können. Professionelles Vorgehen heißt: Man egalisiert das eigene Erfahrungsdefizit bei einer Transaktion mithilfe des besten M&A Intermediärs, den man finden kann – das wird der sein, der den Verkäufer vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrungen und persönlicher Integrität bei seinem Vorhaben unterstützt.

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

Altbekanntes Bonmot von Winston Churchill: "Es gibt Leute, die halten den Unternehmer für einen rüdischen Wolf, den man totschiagen müsse. Andere meinen er sei eine Kuh, die man ununterbrochen melken könne. Nur wenige sehen in ihm das Pferd, das den Karren zieht."