

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

Thema ist diesmal der **Unternehmensverkauf in Krisenzeiten**.

Der optimale Zeitpunkt zum Unternehmensverkauf ist sicher dann gegeben, wenn sich das Unternehmen in Topform befindet, die Branchenstimmung gut ist, die Wirtschaft insgesamt floriert und für den Unternehmer selbst der richtige Zeitpunkt gekommen ist.

Vor allem ein Florieren der Wirtschaft sorgt für rege Aktivitäten beim Kauf und Verkauf von Unternehmen – im Gegensatz zur Wirtschaftskrise, in der deutlich weniger Transaktionen stattfinden. Wenn es mit der Wirtschaft aufwärts geht, bedeutet das ja auch Zuversicht bei den Wirtschaftstreibenden – das Kaufinteresse nimmt zu und auch die potentiellen Verkäufer fühlen sich stärker zum Handeln motiviert. In einer Krisenzeit wie wir sie derzeit mit der Corona-Pandemie und dem daraus resultierenden Wirtschaftsrückgang erleben, sieht es anders aus. Wie in den Krisen der jüngeren Vergangenheit – Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008 und Platzen der Internetblase im Jahre 2000 – sind auch jetzt viele Unternehmen mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert und eine Transaktion sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer mit großen Unsicherheiten behaftet. Zwar nutzen gerade jetzt nicht wenige Käufer die aktuelle Situation für eine Akquisition, aber zahlreiche andere nehmen davon Abstand.

Der durch die aktuelle Krise bedingte wirtschaftliche Rückgang trifft einige Branchen viel stärker als andere. Besonders Branchen wie die Gastronomie und der Tourismus, Automobil (Industrie inklusive Zulieferer) oder die Luftfahrt erleben unerfreuliche Zeiten. Auch Unternehmensdienstleister (BtoB Service) befinden sich im Krisenmodus – allen voran die Zeitarbeit. Andererseits gibt es aber auch Profiteure wie etwa die Branchen Pharma (Stichwort: Entwicklung von Impfstoffen), IT-Dienstleistungen (Stichwort: Homeoffice-Tätigkeiten mit Videokonferenzen) oder E-Commerce (Stichwort: Online-Verkauf von Bedarfsartikeln in Lockdown-Situationen).

Als Glück für den Unternehmensverkäufer erweisen sich in Krisenzeiten wie jetzt die vielen Private Equity-Investoren und die immer häufiger als Käufer auftretenden Family Offices – sie alle „haben volle Taschen und einen langen Atem“. Aber es gibt auch Industrieunternehmen mit viel überschüssigem Geld zum Investieren. Ganz allgemein lässt sich feststellen, dass es heutzutage sehr viel mehr anlagesuchendes Geld gibt als nötig wäre, um sämtliche zum Verkauf stehenden Unternehmen zu kaufen.

Egal ob Wirtschaftsaufschwung oder -rückgang, der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens oder einer Beteiligung gehört zu den schwierigsten und komplexesten Geschäften in der Wirtschaft – wobei man nicht vergessen darf, dass Unternehmenstransaktionen immer auch eine Mischung aus Bauch- sowie Kopfentscheidung sind. Das alles führt dazu, dass kaum eine Transaktion ohne Probleme und zu überwindende Hürden über die Bühne geht.

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 sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen im deutschsprachigen Raum festgelegt.

Dr. Karl Seiler

PS: „Nur der richtige Käufer zahlt den richtigen Preis“