

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

Thema ist diesmal die **Begleitung beim Unternehmensverkauf**.

Die professionelle Begleitung beim Unternehmensverkauf verfolgt das Ziel, das Vorhaben gut vorzubereiten, in der vielfältigen Käuferlandschaft den bestmöglichen Käufer zu finden und mit diesem abzuschließen. Es ist klar, dass in den meisten Verkaufsfällen der Steuerberater, der Wirtschaftsprüfer und der Rechtsanwalt in die Verkaufsbemühungen einbezogen werden. Beim Transaktionsberater (M&A Intermediär bzw. Berater und Vermittler), der nach guter Vorbereitung vor allem den bestmöglichen Käufer „auftun“ soll, ist das nicht immer selbstverständlich. Dennoch spielt er eine unabdingbare Rolle, wenn es um das bestmögliche Verkaufsergebnis geht. Dieses wird erreicht, wenn unter mehreren potenziellen Käufern der beste gefunden und mit diesem abgeschlossen wird.

Unternehmenseigentümer verlieren häufig den Verstand, wenn sie ihr Unternehmen verkaufen, Dies deshalb, weil sie nicht erkennen, dass der Unternehmensverkauf eine überaus schwierige und komplexe Aufgabe ist. Sehr wichtig ist hier die langjährige Erfahrung des sog. M&A Intermediärs (der 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 kann so viel gewonnen aber auch verloren werden. Der Verkauf 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 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 – ohne dass ein Verkauf auch tatsächlich stattfindet.

Folgende krasse Beispiele sollen dies untermauern: Ein Verkäufer möchte sich nach dem Verkauf auf einer Hazienda in Portugal zu Ruhe setzen und verlangt deshalb die diesbezüglichen Kosten als Verkaufspreis. Ein Anderer sagt: Unter dem Preis X verkaufe ich nicht. Ein Weiterer will die in das Unternehmen gesteckten Gelder als Preis erlösen. Sie alle verkennen, dass den Käufer primär das künftige Ertragspotenzial interessiert und der Markt in Gestalt des bestmöglichen Käufers den Preis bestimmt – auch wenn die in den Beispielen beschriebenen Verkäufervorstellungen nachvollziehbar sind.

Seiler & Partner sind ein M&A Intermediär, der – vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten der Partner – seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) berät sowie vermittelt und sich dabei auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert hat.

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

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Je komplexer die Welt, desto stärker die Sehnsucht nach einfachen Erklärungen.