

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

Thema ist diesmal die **Sicherung der Unternehmenszukunft**.

In der Marktwirtschaft spielt Wachstum eine bedeutende Rolle, weshalb es auch zu den vorrangigen Überlegungen der Unternehmensführung gehören sollte – egal, ob es sich um ein Startup, ein etabliertes mittelständisches Unternehmen oder einen Konzern handelt. Denn wenn die Wirtschaft wächst, muss auch ein Unternehmen wachsen, um nicht den Anschluss zu verlieren.

Die Liquidität kann man als Sauerstoff, den Gewinn als Nahrung und das Eigenkapital als Substanz eines Unternehmens verstehen – alle diese Werte sind für Wachstum und Zukunftssicherung eines Unternehmens essentiell. Dabei gebührt vor allem dem Eigenkapital die besondere Beachtung.

Im Zuge der Veränderungen der Finanzierungslandschaft ist in Deutschland die Rolle der Banken als Fremdkapitalgeber zugunsten der Anbieter von Eigenkapital in Gestalt von Private-Equity-Gesellschaften, Family Offices und Industrie- bzw. Mittelstandsholdings zurückgegangen. Darüber hinaus machen auch sog. „FinTechs“ (Zahlungsdienstleister) den Banken Geschäft streitig, nachdem schon lange zuvor bankenunabhängige Leasing- und Factoringgesellschaften den Geldinstituten Geschäft weggenommen haben.

Für kleine und mittlere Unternehmen bieten sich zur Kapitalstärkung die Partnerschaft mit einem größeren Branchenunternehmen, einer Private-Equity-Gesellschaft, einem Family Office oder einer Industrieholding als Problemlösung an. Dies gilt auch in Nachfolgesituationen, in denen – abgesehen von der in der Regel präferierten Nachfolge innerhalb der Familie – auch der Verkauf an das firmeneigene Management (Management-Buy-Out) oder der Verkauf an externe Manager (Management-Buy-In) sinnvolle Lösungen sein können. Hier kann auch unter jeweils bestimmten Voraussetzungen der Börsengang oder eine Stiftung eine zweckmäßige Alternative sein. Alle Alternativen haben ihre Vor- und Nachteile, die schon im Vorfeld reiflichen Überlegungen zu unterwerfen sind.

Hilfestellung bei den geschilderten Herausforderungen leisten M&A Intermediäre, die neben der Vermittlung von Partnern ihr Knowhow sowie ihre Erfahrungen in das Vorhaben einbringen und so für Waffengleichheit mit den regelmäßig geübteren Partnern sorgen – denn für die Partner gehören Transaktionen dieser Art zum Tagesgeschäft. Die professionelle Begleitung verfolgt das Ziel, das Vorhaben gut vorzubereiten und in der vielfältigen Partnerlandschaft den Bestmöglichen zu finden und mit diesem abzuschließen.

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: „Geld kauft kein Glück, aber es ist eine verdammt gute Anzahlung“.