

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

Thema ist diesmal das **Scheitern von Verkaufsversuchen**.

Warum so viele Verkaufsversuche scheitern oder nicht die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen hat allzu oft die Ursache in einem Eigentümer, der im Verkauf nicht die anspruchsvolle Aufgabe sieht, die sie ist.

Der Unternehmensverkauf ist in der Tat eine sehr anspruchsvolle Transaktion mit weitreichenden Konsequenzen, denn in kaum einer anderen Situation steht so viel auf dem Spiel und kann man so viel Geld gewinnen aber auch verlieren. Angesagt ist hier neben einer guten Vorbereitung die optimale Steuerung des gesamten Prozesses bis zum Abschluss. Der Unternehmensverkäufer ist mit einem derartigen Ereignis meist zum ersten Mal konfrontiert und es fehlen ihm die einschlägigen Erfahrungen. Dabei steht er so gut wie immer Käufern gegenüber, die immer wieder zukaufen und in diesen Dingen entsprechend versiert sind. Besonders trifft dies auf die immer häufiger in Erscheinung tretenden Finanzinvestoren zu, bei denen das Kaufen zum Tagesgeschäft gehört. Es gilt, diesen Kaufinteressenten ebenbürtig gegenüberzutreten und das Erfahrungsdefizit mithilfe eines M&A Intermediärs auszugleichen, der in Zusammenarbeit mit dem Anwalt und Steuerberater des Unternehmens für „Waffengleichheit“ sorgt. Sich hier nur auf den Anwalt oder Steuerberater zu beschränken, greift allerdings zu kurz. Die Tatsache, dass mit hohem Einsatz aufgebaute Unternehmen immer wieder nicht oder laienhaft bzw. wenig professionell verkauft werden, verlangt geradezu nach Unterstützung durch auf diesem Gebiet sachkundige und langjährig erfahrene Spezialisten – wir nennen sie M&A Intermediäre oder Berater und Vermittler beim Kauf und Verkauf von Unternehmen. Bei der Auswahl nimmt man den besten, den man finden kann.

Es ist unbestritten, daß optimale Ergebnisse – von Zufällen abgesehen – nur mit einer aktiven und zielorientierten Vorgehensweise zu haben sind. „Agieren statt Reagieren“ muß die Devise heißen. d. h. man bereitet den Verkauf möglichst gut vor und setzt ihn – bei Einhalten der geforderten Diskretion – unter Schaffung von Wettbewerbsdruck auf mehrere im Vorfeld „ausgesuchte“ Kaufinteressenten professionell um. Man behält so die Kontrolle über den Verkaufsprozeß und kann auf diese Weise unter verschiedenen Kaufinteressenten auswählen. Bei Zuhilfenahme eines M&A Profis darf vom Verkäufer erwartet werden, daß das Resultat durchaus um bis 30% und mehr über dem sonst erzielbaren Ergebnis liegen wird. Wenn es dann auch noch gelingt, einen ausländischen Käufer zum Abschluss zu animieren, gibt es nochmals einen „Preisauflschlag“ in Form einer „Eintrittsgebühr“ in den heimischen Markt.

Für Fragen dazu steht der Autor dieses Kurzbriefes dem interessierten Leser gerne zur Verfügung.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und -beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

Dr. Karl Seiler

Ein Kunde sagt zu seinem Banker: Als ich noch 1 Million Schulden bei Ihnen hatte, war das ein Problem für mich. Jetzt aber – bei einem Kreditstand von 10 Millionen – ist das Ihr Problem, Herr Direktor.