

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

Thema ist diesmal der „**Unternehmensverkauf heute im Vergleich zu früher**“.

Die Zeiten sind längst vorbei, als eigentümergeführte Unternehmen noch mit einem Jahresumsatz bewertet sowie verkauft wurden und der Verkäufer zu Beginn der Verkaufsverhandlungen aus dem Gewinn noch ein Geheimnis machte.

Heute werden die nachhaltig erwirtschaftbaren Gewinne vor Zinsen und Steuern des Unternehmens zur Grundlage der Bewertung des zu verkaufenden Unternehmens gemacht und dieses muss im Zuge des Verkaufs weitestgehend transparent in Erscheinung treten.

Auch wenn heute ungleich mehr potentielle Käufer „mit vollen Geldtöpfen“ (Strategische Käufer, Finanzinvestoren, Family Offices und Mittelstandsholdings – allesamt mit unterschiedlichen Interessenslagen), auf Investitionsgelegenheiten warten, „sehen sie infolge der gestiegenen Professionalisierung des Transaktionsprozesses sehr viel genauer hin“ – sie wollen klar erkennen, was sie kaufen und „wohin die Reise mit dem Investitionsprojekt gehen soll“.

Die große Herausforderung eines erfolgreichen Unternehmensverkaufs ist aber das geblieben was sie immer war, nämlich den Verkauf schnell, diskret und zu den bestmöglichen Konditionen über die Bühne zu bringen. Und dazu bedarf es nach wie vor viel Erfahrung, guter Kontakte zu potentiellen Käufern und vor allem einer kompetenten Vorbereitung sowie Umsetzung des Vorhabens. Wenn diese Voraussetzungen unternehmensintern nicht gegeben sind, ist diesbezügliche Kompetenz in Gestalt eines nachweislich erfolgreichen M&A Intermediärs in das Verkaufsvorhaben einzubeziehen. Da sehr viel auf dem Spiel steht und Fehler kostspielig sind, gilt es den im konkreten Einzelfall am besten geeigneten Intermediär zu finden. Bei Zuhilfenahme von Seiler & Partner darf vom Verkäufer erwartet werden, dass das Resultat deutlich über den beim Alleingang, mithilfe von reinen Unternehmensmaklern oder weniger erfahrenen M&A Beratern erzielbaren Ergebnissen liegen wird.

Gegenwärtig ist die Zeit für einen Unternehmensverkauf günstig, besonders für attraktive Unternehmen. Die Bewertungen haben nach endgültiger Überwindung der Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008 wieder neue Höchststände erreicht und die Geldtöpfe der Investoren sind, wie erwähnt, voll. Zudem erfreut sich die deutsche Wirtschaft einer robusten Verfassung und wenn auch die Stimmung in der jeweiligen Branche gut ist, ist das Timing ideal.

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

Bonmot: “Geld allein macht nicht glücklich, es gehören schon auch Immobilien und Gold dazu.”