

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

Thema ist diesmal die **Auswahl des richtigen Käufers**.

Die Verkäufer eines kleinen oder mittleren Unternehmens können heute unter einer Vielfalt möglicher Käufer auszuwählen. Diese Vielfalt möglicher Käufer lässt sich in die vier nachfolgend genannten Gruppen unterteilen, die mit dem Kauf jeweils unterschiedliche Interessen verfolgen.

Strategische Käufer Der strategische Käufer strebt die nachhaltige Verbesserung seiner Marktposition an, indem er in erster Linie (aber nicht nur) Umsatz und damit Marktanteile erwirbt. Der Strategie will in der Regel mindestens die Anteilsmehrheit und wird das Unternehmen auf sein eigenes Konzept ausrichten. Der Verkäufer hat hier aufgrund von Synergien die beste Möglichkeit einer Kaufpreisoptimierung.

Finanzinvestoren Für Finanzinvestoren ist die Investitionsrendite (Return on Investment) das entscheidende Kaufkriterium, wobei sie diese im Wesentlichen durch die Wertsteigerung des Unternehmens während der Investitionsdauer erzielen und oft auf eine laufende Verzinsung verzichten. Da sie nur in Ausnahmefällen Synergien heben können, zahlen sie oft nicht mehr als einen marktüblichen Preis. Eine typische Ausnahme sind allerdings Finanzinvestoren, die ein sog. Buy and Build-Konzept verfolgen. Dabei kaufen sie kleinere und mittlere Unternehmen einer Branche auf und fassen diese zu einer marktbedeutenden Einheit zusammen, die sie dann in späteren Jahren weiterverkaufen.

Family Offices Diese verwalten das Vermögen reicher Familien und beteiligen sich vorzugsweise an eigentümergeführten Unternehmen. Vermögende Unternehmerfamilien können eine gute Wahl sein, da sie in der Regel die Unternehmenskontinuität gewährleisten und wie der Verkäufer „mittelständisches“ Denken und Handeln praktizieren. Aber auch sie zahlen selten mehr als einen marktüblichen Preis.

Mittelstandsholdings Auch sie erwerben überwiegend inhabergeführte Gesellschaften und unterstützen sie mit langfristiger Ausrichtung im Verbund mit anderen Unternehmen in ihrer Entwicklung. Sie stellen sicher, dass ihre Beteiligungen ihre besondere Stärke – ihre mittelständische Identität – bewahren. Diese Alternative wird gewählt, wenn dem Verkäufer die Unternehmenskontinuität wichtig ist und die Konkurrenz den Betrieb nicht bekommen soll.

Andere Lösungen sind der Verkauf an das *Eigenes Management* (MBO) oder an *Fremdes Management* (MBI). Diese Lösungen sind sinnvoll, wenn dem Unternehmer die Kontinuität des Unternehmens besonders wichtig ist. Schließlich ist unter bestimmten Voraussetzungen wie ausreichende Unternehmensgröße der *Börsengang* ein interessanter und vor allem lukrativer Weg.

Welcher Käufer nun für das zu verkaufende Unternehmen der richtige ist, hängt von den Zukunftsvorstellungen der Verkäufer für ihr Unternehmen und ihren persönlichen Präferenzen ab.

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 festgelegt.

Dr. Karl Seiler Ein vornehmer Mensch tadelt sich selbst, ein gewöhnlicher rügt die anderen.