

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

Thema sind diesmal **Branchen, in denen besonders gute Verkaufschancen bestehen.**

In unserer langjährigen Tätigkeit der Beratung und Vermittlung beim Kauf und Verkauf von Unternehmen haben wir festgestellt, dass es in jeder Branche Käufer für Unternehmen gibt. Wir beobachteten aber auch dass in einigen Branchen wenig Kaufinteresse besteht, in anderen wiederum mehr oder weniger großes bis sehr großes Kaufinteresse – dementsprechend verhält es sich mit den Chancen auf einen erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Zu den für Unternehmensverkäufer attraktiven Branchen gehört das breite Betätigungsfeld der unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Hier haben sich in der verhältnismäßig jungen Vergangenheit Dienstleistungen entwickelt, die von den Unternehmen gerne und in zunehmendem Maße in Anspruch genommen werden. Für immer mehr Unternehmen ist das Outsourcing betrieblicher Funktionen wie etwa der Logistik, des Facility Management oder der Informationstechnologie zu einem vorrangigen Thema geworden. Im Zuge der Konzentration auf das Kerngeschäft und um Kosten zu sparen vergibt man solche Aufgaben an spezialisierte externe Dienstleister anstatt sie wie bisher selbst zu erledigen. Einen regelrechten Boom erfahren in jüngster Zeit angesichts der fortschreitenden Digitalisierung der Wirtschaft die IT-Dienstleistungen. Seit die Bundesregierung die „Industrie 4.0“ zu einem zentralen Projekt ihrer Hightech-Strategie gemacht hat, ist dieser Begriff in aller Munde. Es geht hier um die digitale Fortentwicklung der Fertigungstechnik mit dem Ziel der intelligenten Fabrik (Smart Factory), die sich durch Wandlungsfähigkeit, Ressourceneffizienz sowie Integration von Kunden und Geschäftspartnern in die Geschäftsabläufe manifestieren soll. Verkäufer von IT-Dienstleistungsunternehmen mit den Schwerpunkten Unternehmenssoftware und Beratung lassen sich deshalb besonders gut verkaufen. Als interessante Branche gilt auch nach wie vor – trotz mittlerweile starker Regulierung – die den industriellen Dienstleistungen zuzurechnende Zeitarbeit.

Neben den Unternehmensdienstleistungen erfreuen sich – angesichts der demografischen Veränderungen mit einem deutlichen Älterwerden der Gesellschaft – u. a. die Medizintechnik und die Pflegedienstleistungen bei Käufern überdurchschnittlicher Beliebtheit.

In allen vorgenannten Branchen gibt es reichlich in- und ausländische strategische Kaufinteressenten, von denen etliche börsennotiert sind oder im Eigentum von Kapitalbeteiligungsgesellschaften stehen. Neben diesen sog. Strategen und direkt investierenden Kapitalbeteiligungsgesellschaften sieht man aber auch andere Käufergruppen wie etwa vermögende Privatpersonen, Family Offices oder Mittelstandsholdings.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner – nach leitenden Banktätigkeiten – seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen im deutschsprachigen Raum festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Der bekannte österreichische Wirtschaftsnobelpreisträger Friedrich von Hayek nennt Unternehmensberater Eunuchen, die gerne möchten aber nicht können. Einer der ältesten deutschen M&A Berater sagt es – in weiser Selbstbeschränkung – so: Gute Berater sind schlechte Unternehmer.