

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

Thema sind diesmal die **Avancen von Kaufinteressenten**.

Nicht selten empfindet der mittelständische Unternehmer die Avancen von Kaufinteressenten als besondere Wertschätzung für sein Unternehmen und geht frohen Mutes unvorbereitet in die Verkaufsverhandlungen. Er übersieht dabei ein paar K.O.-Kriterien, wovon zwei besonders hervorgehoben werden müssen.

K.O.-Kriterium 1: „Vorbereitung“. Die mangelnde Vorbereitung – Vorbereitung heißt vor allem auch, das Unternehmen für einen Käufer transparent machen und für den Verkauf „herrichten“ – führt oft dazu, dass die Gespräche in der Folge abgebrochen werden.

K.O.-Kriterium 2: „Mehr als ein Kaufinteressent“. Selbst wenn die Gespräche weitergehen, hat der Unternehmer das Problem, dass er nur mit einem Interessenten verhandelt, der das Objekt der Begierde zum Schnäppchenpreis oder zumindest so preiswert wie möglich bekommen möchte.

Alleine diese beiden Kriterien haben es insofern in sich, als der Verkauf – von Zufällen abgesehen – nicht stattfindet oder aber die Erwartungen des Verkäufers nicht erfüllt. In solchen Fällen sollte der Unternehmer mit Verkaufsabsichten dafür sorgen, dass er ein bis zwei weitere Kaufinteressenten zur Verfügung hat und diese in den Verkaufsprozess einbindet. Nur so befindet er sich in einer guten Verhandlungsposition und kann über den Wettbewerb zwischen mehreren Kaufinteressenten sein Ziel eines möglichst lukrativen Abschlusses erreichen.

Die weiteren Kaufinteressenten lässt sich der Verkäufer von einem M&A Intermediär besorgen, der ihn dann auch bei der professionellen Abwicklung des Verkaufsprozesses unterstützt. Allerdings sollte der Verkäufer die Qualifikation und Seriosität des Intermediärs sorgfältig prüfen, denn letztlich ist ihm nur mit einem qualifizierten und seriösen Intermediär geholfen. Dieser sollte mit langjährigen Erfahrungen, nachweisbaren Erfolgen und persönlicher Integrität überzeugen.

Die meisten Unternehmer mit Verkaufsabsichten unterschätzen die Schwierigkeit und Komplexität des Vorhabens. Sie sehen im Vorfeld oft die Herausforderungen nicht, denen sie bei den Verhandlungen mit häufig erfahrenen und "ausgefuchsten" Käufern gegenüberstehen – egal ob es sich um strategische Käufer mit eigenen Akquisitionsabteilungen handelt oder um Finanzinvestoren und Family Offices, für die Firmenkäufe zum Tagesgeschäft gehören.

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: Respekt muß man sich erarbeiten, Mitleid (und Neid) bekommt man umsonst.