

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

Thema ist diesmal die „**Avancen von Kaufinteressenten**“.

Es ist immer wieder erstaunlich, wie blauäugig Unternehmenseigentümer oft den Verkauf ihres Unternehmens angehen. Denn Nicht selten empfindet der mittelständische Unternehmer die Avancen von Kaufinteressenten als besondere Wertschätzung für sein Unternehmen und geht frohen Mutes in die Verkaufsverhandlungen. Er übersieht dabei aber zwei wichtige Aspekte.

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

K.O.-Kriterium 2: „Nur 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. Es wäre ein Zufall, wenn mehrere Interessenten gleichzeitig „anklopfen“.

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

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 ebenfalls zum Tagesgeschäft gehören.

Wir sind fest davon überzeugt, dass zum Erreichen eines optimalen Verkaufsergebnisses die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs eine unabdingbare Sache ist, genauso wichtig wie der Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten. Und: Beides muss man sich erarbeiten. Das richtige Vorgehen ist dementsprechend eine professionelle Vorbereitung und eine genauso professionelle Umsetzung des Vorhabens – am besten mit Unterstützung durch einen erfahrenen M&A Intermediär.

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.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Respekt muss man sich erarbeiten, Mitleid und Neid bekommt man umsonst.