

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

Thema sind diesmal die „**unabdingbaren Voraussetzungen eines Unternehmensverkaufs**“.

Zu den unabdingbaren Voraussetzungen eines erfolgreichen Unternehmensverkauf gehören Die **Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens**, die **Verkaufbarkeit des Unternehmens** und eine **realistische Preisvorstellung** auf der Verkäuferseite.

Die Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens ist wichtig, weil dem eingeschalteten M&A Intermediär sonst die Motivation fehlt und die Kaufinteressenten abspringen, da ein Unternehmenskauf für diese eine zeit- und kostenaufwendige Aktion ist und dies mangels Ernsthaftigkeit des Verkaufsvorhabens das Risiko von unnötigem größerem Aufwand bedeutet. Dass ein Unternehmen verkaufbar sein muss, ist eigentlich selbstverständlich – grundsätzlich ist zwar jedes Unternehmen verkaufbar, dennoch werden häufig Unternehmen zum Verkauf gestellt, die mangels Vorbereitung des Vorhabens keinen Käufer finden. Schließlich muss die Kaufpreisvorstellung realistisch d. h. marktgerecht sein, weil überhöhte Preisvorstellungen schnell zu einem Ende der Verhandlungen führen.

Auch das „Timing“ eines Verkaufs ist von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Aus Verkäufersicht ist der optimale Zeitpunkt zum Unternehmensverkauf sicher dann gegeben, wenn für den Unternehmer selbst der richtige Zeitpunkt gekommen ist, das Unternehmen „sich in Form befindet“, die Branchenstimmung positiv ist und die Wirtschaft insgesamt floriert. Allerdings treffen alle Kriterien selten zusammen und Unternehmenseigentümer verkaufen meist nicht dann, wenn diese Kriterien erfüllt sind – sie verkaufen viel häufiger, wenn sie „verkaufen müssen“ und das ist nicht gut.

Manche Unternehmen hätten gute Verkaufschancen, sind aber auf den Verkauf nicht vorbereitet bzw. dafür hergerichtet – das ist der Fall, wenn sie „zur Sache gehen“, weil sie beispielsweise von einem interessierten Käufer auf einen Verkauf angesprochen werden und sich deshalb für „begehrtest“ halten. Außerdem sehen sie dann davon ab, sich professioneller Unterstützung zu bedienen.

Die besten Verkaufsergebnisse werden erzielt, wenn man auf der Grundlage einer klaren Verkaufsentscheidung, einer guten Verkaufbarkeit des Unternehmens und mit einer realistischen Preisvorstellung – also mit guter Vorbereitung (dazu gehören immer ein attraktives Exposé und eine marktorientierte Bewertung) unter Zuhilfenahme professioneller Unterstützung – zur Sache geht, um so die bestmögliche Umsetzung des Vorhabens zu gewährleisten. Es kommt nicht selten vor, dass man sich professioneller Unterstützung erst nach vorangegangenen gescheiterten Selbstversuchen (Versuche im Alleingang oder mit Hilfe von in diesem Metier nicht ausreichend erfahrenen Beratern oder Vermittlern) bedient. Die professionelle Unterstützung wird auch für Wettbewerb unter mehreren Kaufinteressenten sorgen, ohne die auch eine berechtigte Kaufpreisforderung oft schwer durchsetzbar ist.

An kaufinteressierten Unternehmen mangelt es heutzutage nicht – es stehen strategische Käufer, Finanzinvestoren sowie Family Offices, Mittelstandsholdings und Management-Buy-Kandidaten in den Startlöchern.

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

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: „Wissen ist Macht und auch ein Kind der Erfahrung“

Seiler & Partner
www.seilerundpartner.de

Steinsdorfstraße 19
80538 München

Telefon: (089) 221273
Email: ks@seilerundpartner.de