

# Das Zusammenspiel zwischen Unternehmensverkäufer und M&A-Berater



Von **Edy Fischer**  
IfW Niggemann, Fischer & Partner

Erste Gespräche mit Kaufinteressenten führt der Unternehmer häufig zusammen mit seinem Steuerberater. Sicherlich hat dieser Weg auch in verschiedenen Fällen zu einem erfolgreichen Verkauf des Unternehmens geführt. Ob dabei ein am Markt maximal erzielbarer Verkaufspreis realisiert wurde, der Arbeitsaufwand gering gehalten werden konnte oder der Kaufvertrag verkäuferfreundlich gestaltet wurde, ist jedoch fraglich.

Häufig kann mit dem einzigen Kaufinteressenten aus dem Umfeld des Unternehmers am Ende keine Einigung gefunden werden. Der Unternehmer muss sich eingestehen, dass der Arbeitsaufwand bis zum Abbruch der Gespräche höher war als ursprünglich gedacht. Zudem war der beschrittene Weg für den Unternehmer emotional ein einziges Auf und Ab.

## Realistische Preisvorstellung

Hat sich der Unternehmer für die Unterstützung durch einen auf den Verkauf von Unternehmen spezialisierten M&A-Berater entschlossen, wird der professionelle M&A-Berater die Interessen des Verkäufers einseitig vertreten.

Zunächst wird der Unternehmer beim M&A-Berater in Erfahrung bringen wollen, welcher Verkaufspreis am Markt erzielt werden kann. Ein zu hoher Erwartungswert des Unternehmers, der am Markt nicht erzielt werden kann, ist häufig einer der Gründe für das Scheitern von Unternehmensverkäufen. Haben sich Unternehmer und M&A-Berater auf einen Zielwert geeinigt, kann mit der Zeitplanung begonnen werden. Hier stellt der Unternehmer fest, dass ein Verkaufsvorhaben eine längere Vorbereitungszeit benötigt und dass er eine Vielzahl an Unternehmensinformationen von Beginn an zur Verfügung stellen muss.

## Informationsmemorandum

Die Unternehmensinformationen benötigt der M&A-Berater, um ein Informationsmemorandum über das Unternehmen zu erstellen. Alle Unternehmensbereiche, der Markt, die Mitarbeiter, die Produkte, die Fertigung und die finanzielle Situation werden hier abgebildet. Aus den Informationen sollte sich eine detaillierte Übersicht über das Geschäftsmodell ergeben. Mit dem Informationsmemorandum wird das Unternehmen einem Kaufinteressenten vorgestellt.

## Recherche potenzieller Erwerber und Auswertung der Angebote

Die Recherche von potenziellen Erwerbern ist eine wesentliche Aufgabe von M&A-Beratern. Das Ziel ist es, mögliche Käufer zu identifizieren, die durch den Erwerb des Unternehmens einen Zusatznutzen erhalten und deshalb bereit und in der Lage sind, einen strategischen Kaufpreis zu bezahlen. Auf Basis einer mit dem Unternehmer abgestimmten Liste kontaktiert der M&A-Berater die potenziellen Erwerber. Der Unternehmer wird in dieser Phase regelmässig über den Fortschritt der Gespräche informiert.

Viele Kaufinteressenten möchten vor Abgabe eines unverbindlichen Kaufpreisangebots eine Betriebsbesichtigung durchführen. Diese Besichtigung sowie

das Gespräch mit dem Kaufinteressenten werden durch den M&A-Berater vorbereitet.

Die unverbindlichen Angebote werden vom M&A-Berater verglichen und ausgewertet. Sind die unverbindlichen Angebote von den Kaufinteressenten für den Unternehmer akzeptabel, wird er den ausgewählten Kaufinteressenten Zugang zum Datenraum gewähren. Darin stellt der M&A-Berater alle mit dem Unternehmer abgestimmten Unternehmensinformationen Datenschutz-konform ein. Der Datenraum ist meist virtuell, d.h. es wird ein sicherer elektronischer Datenraum dem Kaufinteressenten über das Internet zur Verfügung gestellt. Fragen der Kaufinteressenten werden durch den M&A-Berater gemeinsam mit dem Unternehmer beantwortet.

## Kaufvertrag, Signing und Closing

Gegen Ende der Datenraumphase wird der gesondert beauftragte Rechtsanwalt des Unternehmers einen Kaufvertragsentwurf zur Freigabe durch den Unternehmer vorlegen. Der Kaufvertrag enthält nicht nur die Kaufpreishöhe, sondern regelt sämtliche Konditionen der Unternehmensübertragung. Ein zentraler Punkt sind dabei die «Garantien» und Freistellungen, über die in den Vertragsverhandlungen meistens am längsten gerungen wird.

Hat man sich mit einem Kaufinteressenten auf den finalen Kaufpreis und den Kaufvertrag geeinigt, gilt es, einen Notar mit der Beurkundung zu beauftragen (Signing). Der Tag rückt mit dem Notar-Termin näher, an dem der Unternehmer sein Lebenswerk tatsächlich verkauft. Er hofft, dass bis zum Notar-Termin alles wie geplant verläuft. In der Regel bestätigt die Geschäftsbank des Unternehmers nach der notariellen Beurkundung des Kaufvertrags den Zahlungseingang des Kaufpreises. Der professionelle M&A-Berater hat den Unternehmer bis zum Closing unterstützt und an der einen oder anderen Stelle auch gecoacht.

[e.fischer@ifwniggemann.ch](mailto:e.fischer@ifwniggemann.ch)  
[www.ifwniggemann.ch](http://www.ifwniggemann.ch)