

Der Firmenverkauf als Hochgebirgstour: Bergführer gefragt!

Das Team der Business Transaction AG rund um die Gründungspartner Yves Süess und Fabian Rudin begleiten Inhaber und Inhaberinnen von Schweizer KMU beim Firmenverkauf. Ein Prozess, der nicht selten der Überquerung eines rauen Hochgebirges gleicht. Mit Praxiserfahrung und Fachwissen führen sie Unternehmer allen Sturmböen und Gletscherspalten zum Trotz sicher ans Ziel: zum erfolgreichen Firmenverkauf.

Was haben eine Tour durchs raue Hochgebirge und ein Firmenverkauf gemeinsam? Beide benötigen intensive Vorbereitung und viel Engagement, bergen Hürden und Fallgruben und können Unternehmer an ihre äussersten Grenzen bringen. Während ein passionierter Alpinist aus einem reichen Erfahrungsschatz schöpfen kann, ist der Firmenverkauf für die meisten KMU-Inhaber oftmals ein einmaliges Ereignis. Das Risiko, plötzlich vor einem unüberwindbaren Hindernis zu stehen oder auf der Zielgerade eine Stolperfalle zu übersehen, ist deshalb erheblich.

Eine Frage der Perspektive

Das Team der Business Transaction AG ist darauf spezialisiert, gemeinsam mit den Inhaberinnen und Inhabern mögliche Pattsituationen frühzeitig zu erkennen und zu meistern. Die erfahrenen Berater haben schon oft erlebt, dass aus scheinbar ausweglosen Situationen eigentlich ein einfacher Weg herausführt. Diesen im Geröllfeld der Verkaufsverhandlungen zu finden, verlangt jedoch eine gewisse Distanz und Objektivität, sozusagen eine Betrachtung aus der Vogelperspektive. Gerade an diesem Punkt scheitern viele Transaktionen, denn für Inhaberinnen und Inhaber ist der Verkauf ihres Lebenswerks verständlicherweise eine hochemotionale Angelegenheit – im Gegensatz zu den Käufern, die eher risikoavers agieren und insbesondere die Geschäftszahlen intensiv, aber nüchtern analysieren. Diese unterschiedlichen Perspektiven führen zwangsläufig zu Reibungen und Konflikten. Die Experten der Business Transaction AG agieren als Drehscheiben zwischen den Parteien und vertreten den Inhaber der zum Verkauf stehenden Firma. Durch die enge Zusammenarbeit sind sie mit dessen Wünschen und Zielen bestens vertraut. Das ermöglicht ihnen, den Balanceakt zwischen Verkäuferinteressen und Käuferfragen erfolgreich zu meistern.

Vermarktung als Drahtseilakt

Wenn die Verkaufsverhandlungen einer Gratwanderung gleichen, so ist das Pendant zur



Fabian Rudin und Yves Süess, Gründungspartner der Business Transaction AG

Käufersuche der Hochgebirgspfad. Viele Inhaberinnen und Inhaber machen sich zuversichtlich an die erste Steigung und sondieren den Familien- und Bekanntenkreis nach geeigneten Interessenten. Findet sich dort jedoch niemand, wird die Luft langsam dünner und die meisten geben frustriert auf – zu vorschnell, weiss Gründungspartner Fabian Rudin: «Das Sprichwort «Jeder Topf findet seinen Deckel» gilt auch beim Firmenverkauf», betont er. Ihre Erfolgsquote gibt der Business Transaction AG recht, denn bisher konnten sie noch für jede Firma einen passenden Käufer finden. In der Regel generieren sie für ein Nachfolgeprojekt zwischen 40–100 Kaufinteressenten, je nach Branche und Geschäftsmodell. Entscheidend ist die richtige Platzierung am Markt. Deshalb erstellt Business Transaction AG für jedes Mandat ein individuelles Vermarktungskonzept, das die Einzigartigkeit der Firma widerspiegelt. Parallel dazu aktivieren sie das umfangreiche Käufer- und Partnernetzwerk, welches sie über die Jahre aufgebaut haben.

Mit Hilfe dieser Drahtseile gelangen auch nicht ganz schwindelfreie Verkäufer erfolgreich zum zweitletzten Streckenabschnitt vor dem Gipfel, der Käuferselektion. An dieser Stelle werden die Kaufkandidaten von den Experten der Business Transaction AG auf Herz und Nieren geprüft. So können die Inhaber ihre Kraft und Zeit für jene Kaufkandidaten aufsparen, die echtes Interesse zeigen, alle notwendigen Kompetenzen mitbringen und die finanziellen Voraussetzungen erfüllen.

Herausforderung

Die Experten der Business Transaction AG haben sich als Bergführer in der rauen Gebirgswelt

des Firmenverkaufs bewährt: Im Durchschnitt werden jeden Monat 1–2 Firmen aus den verschiedensten Branchen verkauft. Über die letzten zwei Jahre konnten bei einem Transaktionsvolumen von knapp CHF 30 Mio. mehr als 300 Arbeitsplätze erhalten werden.

Was erachten die Gründungspartner als grösste Herausforderung für die Zukunft? Ganz klar, meint Yves Süess: Der Transaktionsmarkt für Schweizer KMU wird Tag für Tag grösser. Diese Dynamik müssen wir nutzen, um die Transparenz rund um das sensible Thema Firmenverkauf zu erhöhen und die Vergleichbarkeit des Angebots zu steigern. Denn je einfacher es für potenzielle Nachfolger ist, passende Kaufobjekte miteinander zu vergleichen, desto effizienter wird der Markt funktionieren. Dies wird gleichzeitig das Bewusstsein der Unternehmer dahingehend schärfen, dass der Firmenverkauf nicht mehr länger einer unüberwindbaren Hochgebirgstour gleicht, sondern der Verkauf jederzeit in Betracht gezogen werden kann.

Über die Business Transaction AG

Business Transaction ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen für Schweizer KMU. Mit über 130 verkauften Firmen in den verschiedensten Branchen, gehört das unabhängige Beratungsunternehmen zu den führenden Anbietern in der Schweiz.

Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86
8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82
info@businesstransaction.ch
www.businesstransaction.ch