

Externe Nachfolgelösung gewinnt an Bedeutung

Ist kein Nachfolger oder keine Nachfolgerin in der Familie oder im Betrieb vorhanden, muss eine externe Lösung gefunden werden. Für viele Unternehmen stellt diese Ausgangslage eine grosse Herausforderung dar und löst oft Unbehagen aus.

Text und Foto: Yves Süess

Gerne geben wir Entwarnung, denn das Umfeld der externen Nachfolgeregelung hat sich in den vergangenen zehn Jahren enorm entwickelt. Grund dafür ist die seit Jahren massiv steigende Anzahl an KMU, die eine externe Nachfolgelösung benötigen, sowie eine überproportional hohe Nachfrage nach Schweizer KMU.

Wer sind die Nachfolger/innen?

Traditionell werden Mikro- und Kleinunternehmen von Privatpersonen gekauft, die sich damit den Traum der beruflichen Selbstständigkeit erfüllen wollen. Aber auch strategische Käufer/innen, die ein neues Marktsegment erschliessen, die Wertschöpfungskette erweitern oder den Marktanteil vergrössern möchten, treten auf den Plan. Mittlere Unternehmen wiederum werden meist von Investoren, institutionellen Anlegern oder Mitbewerbern übernommen. Gegenwärtig kann jedoch ein fließender Übergang dieser Käufergruppen beobachtet werden. Dies hat unter anderem damit zu tun, dass im heutigen Tiefzinsumfeld die Verfügbarkeit von KMU-Akquisitionsfinanzierungen für Privatpersonen gestiegen ist und sich der Anlagenotstand bei institutionellen Anlegern bemerkbar macht. Es kann eindeutig von einem Verkäufermarkt gesprochen werden. Das Beispiel eines von Business Transaction betreuten Produktionsunternehmens im Zürcher Oberland mit rund 40 Mitarbeitenden, welches

eine Nachfrage von über 110 potenziellen Kaufinteressenten auslöste, verdeutlicht diesen Umstand.

Eine emotionale Achterbahnfahrt mit Stolpersteinen

Trotz der hohen Nachfrage ergeben sich im externe Nachfolgeprozess in jeder Phase Hürden, die überwunden werden müssen. Für den Verkäufer oder die Verkäuferin ist es meist eine äusserst emotionale Angelegenheit. Handelt es sich doch oftmals um ein mit viel Herzblut und Leidenschaft erschaffenes Lebenswerk. So stellen sich insbesondere die Preis- und Vertragsverhandlungen als kritisch heraus. Falscher Stolz, unterschiedliche Wertvorstellungen oder unausgesprochene Bedürfnisse können den Verkauf kurz vor der Ziellinie noch zu Fall bringen. Umso wichtiger ist ein strukturierter Verkaufsprozess mit klar definierten Regeln für beide Seiten. Es empfiehlt sich in jedem Fall, professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen, denn es geht neben den finanziellen Komponenten um Arbeitsplätze, die auf dem Spiel stehen.

Externe Nachfolge – eine Chance für das Unternehmen

Doch was bedeutet eine externe Lösung für das Unternehmen? So herausfordernd der Nachfolgeprozess ist, so vielseitig sind die Chancen. Das Unternehmen gewinnt neue Kompetenzen und Erfahrungen,

Mitarbeitende erhalten neue Inputs und können sich weiterentwickeln, festgefahrene Strukturen werden auf den Prüfstand gestellt oder neue Marktsegmente können erschlossen werden. Interessant wird es dann, wenn der Unternehmer oder die Unternehmerin gar aus verschiedenen Nachfolgeoptionen wählen kann und so bewusst über die strategische Zukunft des Unternehmens entscheidet.

Fazit

Die externe Nachfolgeregelung ist eine echte Alternative und wird in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Umso wichtiger ist es, mehr Transparenz und Professionalität zu schaffen. Business Transaction hat sich dies seit ihren Anfängen auf die Fahne geschrieben und stellt heute das schweizweit grösste Wissensportal zum Thema externe Nachfolge zur Verfügung.



Der Autor Yves Süess (35), wohnhaft im Grüt, ist Gründungspartner der Business Transaction AG

in Zürich. Mit über 150 verkauften KMU in den verschiedensten Branchen gehört das unabhängige Beratungsunternehmen zu den führenden Anbietern in der Schweiz.