

Firmenverkauf – Experimente kosten Zeit, Geld und Nerven

Der Verkauf einer Firma ist punkto Intensität und Komplexität mit keinem anderen Verkaufsvorhaben gleichzusetzen. Im Alleingang ist dieser zeitraubende Prozess deshalb kaum erfolgreich zu meistern.

VON FABIAN RUDIN*

Unternehmer sind es gewohnt, Entscheidungen alleine zu treffen und ihr Schicksal selbst in die Hand zu nehmen. So erstaunt es nicht, dass eine Mehrheit der Firmeninhaber auch das letzte grosse Projekt, die Regelung der eigenen Nachfolge, zunächst ohne fremde Hilfe in Angriff nimmt. Die Praxis zeigt jedoch deutlich, dass solche Selbstversuche grösstenteils scheitern, Geld kosten und mit hoher Frustration verbunden sind.

Der Verkauf einer Firma ist zeitintensiv und vielschichtig. Ein Unternehmer ist in die operative Führung seines Geschäfts eingebunden und kann sich weder zeitlich genügend engagieren, noch verfügt er über die notwendigen Erfahrungswerte, diesen meist einmaligen Prozess erfolgreich zu meistern. Die Zusammenarbeit mit einem professionellen Unternehmensvermittler erlaubt eine klare Trennung dieser anspruchsvollen Aufgaben. Nebst juristischer, steuerlicher und finanzieller Fachkompetenz, holt sich der Unternehmer mit einem Vermittler vor allem zeitliche Entlastung und Transaktionserfahrung an Bord.

Der unvermeidliche Schritt in die Offensive. Erfahrungsgemäss wird der Fokus bei Nachfolgeregelungen oftmals zu stark auf vorbereitenden Massnahmen gelegt. So wichtig diese auch sind, der eigentliche Verkauf beginnt erst dann, wenn potenzielle Käufer angegangen werden. Dieser Schritt kostet viele Firmeninhaber grosse Überwindung. Die Praxis zeigt, dass durch eine zu akribische Vorbereitung oftmals der

Hauptfokus verloren geht. Ein Vermittler kann dazu beitragen diese emotionale Hürde zu überwinden, indem er konkrete Handlungsempfehlungen abgibt und bei der Umsetzung der richtigen Massnahmen unterstützt. Ist der Verkaufsprozess initialisiert, erhöht sich die Kadenz schlagartig.

Das Inserieren auf einer Plattform wie es bei Immobilienverkäufen der Fall ist, reicht längst nicht aus. Firmenverkäufe erfordern eine aktive Käufersuche, da geeignete Nachfolger dünn gesät sind. In der Praxis bedeutet dies, verschiedenste Vermarktungskanäle zu nutzen, Hunderte Telefonate, Dutzende Einzelgespräche sowie teils monatelange Verhandlungen zu führen. Für eine ideale Verhandlungsposition müssen diese Massnahmen zwingend parallel, d.h. mit mehreren Kaufinteressenten gleichzeitig, ergriffen werden. Während der Unternehmensvermittler seine Zeit voll und ganz diesen Aufgaben widmet, konzentriert sich der Unternehmer auf die operative Führung seiner Firma.

Objektivität und Erfahrung schaffen Vertrauen. Ein Unternehmensvermittler entlastet nicht nur. Als Bindeglied zwischen Verkäufer und Käufer ist er dafür prädestiniert, den emotionsgeladenen Verkaufsprozess mit geschickter Kommunikation (oft auch informell) in eine erfolgreiche Richtung zu lenken. Seine Unvoreingenommenheit sowie die Transaktionserfahrung verschaffen ihm gegenüber potenziellen Käufern zudem eine hohe Glaubwürdigkeit.

Bereits bei der ersten Kontaktaufnahme entscheidet sich, ob ein Inte-

ressent zum potenziellen Käufer wird oder gleich wieder die Finger von der Übernahmemöglichkeit lässt. Erfolgt die Kommunikation direkt zwischen Verkäufer und Interessent, ist der Prozess oftmals schon vorbei, bevor er überhaupt begonnen hat. Missverständnisse in Bezug auf die Preiskommunikation oder falscher Stolz sind die häufigsten Gründe dafür. Ein Vermittler kann den Käufer sachlich und objektiv informieren und gleichzeitig glaubwürdig die Stärken und Chancen des Unternehmens ins Feld führen.

Aus Angst, Geschäftsgeheimnisse zu verraten, neigen Firmeninhaber dazu, gewisse Informationen zu lange zurückzubehalten. Ein Unternehmensvermittler kennt die richtige Dosierung und weiss, wann welche Informationen welchen Bedingungen gegenüberstehen sollten.

Fazit: Unternehmen sind in ein komplexes Umfeld eingebunden. Die Herausforderung besteht darin, dem Käufer die Ausgangslage übersichtlich zu präsentieren und ihn schrittweise an das komplexe Objekt heranzuführen. Ein Unternehmensvermittler hält dem Unternehmer nicht nur den Rücken frei, sondern kann aus einer unabhängigen und somit objektiven Perspektive Handlungsalternativen aufzeigen, umfassende Transaktionserfahrung einbringen und gebündeltes Know-how aus einer Hand anbieten.

* Fabian Rudin ist Gründungspartner der Business Transaction AG in Zürich.
www.businesstransaction.ch