

Intern kein Nachfolger – wie weiter?

NACHFOLGEREGELUNG Irgendwann geht auch die erfolgreichste Laufbahn eines Unternehmers zu Ende. Spätestens, wenn er den nächsten Schritt in die Pension machen will, wird er mit der Regelung der Unternehmensnachfolge konfrontiert. Doch was ist, wenn niemand aus den eigenen Reihen in Frage kommt?

AUTOR YVES SÜESS

Auch wenn es auf den ersten Blick vielleicht nicht unbedingt offensichtlich erscheint, aber die Nachfolgeregelung stellt eine der wichtigsten unternehmerischen Aufgaben dar und will sorgfältig angepackt werden. So hat ein scheidender Unternehmer doch den Wunsch, sein mit viel Schweiß und Liebensmüh aufgebautes Lebenswerk in fähige Hände zu übergeben, welche das Unternehmen und dessen Mitarbeitenden erfolgreich in die Zukunft führen. Die naheliegendste Lösung, nämlich das Unternehmen intern dem Nachwuchs oder einem fähigen Mitarbeiter zu übergeben, kann immer weniger realisiert werden und eine externe Nachfolgelösung muss gefunden werden.

HERAUSFORDERUNG NACHFOLGEPLANUNG
Genau diese Ausgangslage stellt für viele Unternehmer eine grosse Herausforderung dar und löst oft Unbehagen aus. «Wer will mein Unternehmen kaufen?», «Wie finde ich den passenden Käufer?», «Was bekomme ich für mein Unternehmen?» und «Was erwartet mich bei der Nachfolgeregelung?» sind nur einige der brennenden Fragen, welche sich Unternehmer schon allein beim Gedanken an die Nachfolgeregelung stellen.

GUT VORBEREITET IN DIE NACHFOLGEREGELUNG

Bevor sich ein Unternehmer aktiv an die Regelung der Nachfolge macht, ist es empfehlenswert, dass er sich über die verschiedenen Aspekte der Transaktion Gedanken macht und Informationen einholt. Dabei bieten verschiedene Informationsplattformen wie beispielsweise das Wissensportal der Business Transaction AG, eine auf KMU-Unternehmensnachfolgen spezialisierte Zürcher M&A Boutique, eine Fülle an Informationen – von Video- und Blogbeiträgen über Merkblätter, Checklisten und vertieftem Basiswissen bis hin zu einem Kurzfilm über die kürzlich erfolgreich realisierte

DER WEG DER EXTERNEN NACHFOLGEREGELUNG KANN LANG UND STEINIG SEIN. MIT DER RICHTIGEN UND KOMPETENTEN UNTERSTÜTZUNG STELLT SIE ABER EINE ECHE ALTERNATIVE DAR.

Transaktion des 100-jährigen Traditionsunternehmens Ifanger AG.

GROSSE NACHFRAGE NACH SCHWEIZER KMU

Doch wer tummelt sich eigentlich auf dem Nachfolgemarkt und was ist der Antrieb, genau mein Unternehmen zu übernehmen? Mikro- und Kleinunternehmen werden traditionell eher von Privatpersonen gekauft, die sich damit den Traum der beruflichen Selbstständigkeit erfüllen. Aber auch strategische Käufer, 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. Allerdings vermischen sich diese Käufertypen immer mehr. 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. Das Beispiel eines von Business Transaction betreuten Produktionsunternehmens im Zürcher Oberland mit rund 40 Mitarbeitern, welches eine Nachfrage

von über 110 potenziellen Kaufinteressenten auslöste, verdeutlicht diesen Umstand.

MIT EXPERTENHILFE ZUR ERFOLGREICHEN TRANSAKTION

Mit Transaktionswissen und mehreren potenziellen Käufern ausgestattet, ist es grundsätzlich für einen Unternehmer möglich, sich selbst um die Nachfolgeregelung zu kümmern. Die Praxis hat aber unmissverständlich gezeigt, dass ein erfahrener Transaktionsspezialist, der als Drehscheibe zwischen Verkäufer und Käufer agiert, wertvolle Unterstützung im komplexen Verkaufsprozess leisten kann.

Zusätzlich verfügen Nachfolgespezialisten über ein weitreichendes Netzwerk und eine umfangreiche Datenbank mit qualifizierten Käufern, was in der Akquisephase von unschätzbarem Vorteil ist. Zudem sind Nachfolgeregelungen vor allem für den Verkäufer eine hochemotionale Angelegenheit, was sich besonders bei den Verhandlungen manifestieren kann. Eine Drittpartei kann eine vermittelnde Rolle einnehmen, Situationen entschärfen und den Transaktionsprozess zielführend vorantreiben. ■

DER AUTOR



Yves Süess ist Gründungspartner der Business Transaction AG in Zürich, die auf die gesamte Abwicklung von Unternehmenstransaktionen im KMU-Bereich spezialisiert ist. Mit über

150 erfolgreich verkauften Unternehmen gehört Business Transaction zu den führenden Anbietern in der Schweiz.
yves.suess@businesstransaction.ch

WWW.BUSINESSTRANSACTION.CH