

# FIRMA ERFOLGREICH VERKAUFEN

DAS TEAM DER BUSINESS TRANSACTION AG BEGLEITET UNTERNEHMER BEI DER EXTERNEN NACHFOLGEREGELUNG. MIT ÜBER 130 ERFOLGREICH ABGESCHLOSSENEN FIRMENVERKÄUFEN IM KMU-BEREICH ZÄHLEN SIE ZU DEN ERFAHRENSTEN EXPERTEN IN DER BRANCHE. DIE UNTERNEHMER WERDEN VON DER BEWERTUNG, ÜBER DIE KÄUFERSUCHE UND NERVENAUFREIBENDEN VERHANDLUNGEN BIS HIN ZUM VERTRAGSABSCHLUSS AUS EINER HAND BETREUT.

## INTERVIEW MIT YVES SÜESS, PARTNER von Urs Huebscher



**Geschäftsführer: Herr Süess, ich möchte meine Firma aus Altergründen verkaufen. Warum bin ich bei Ihnen an der richtigen Adresse? Bzw. Warum ist Business Transaction der richtige Partner für mich?**

**Yves Süess:** Sie sind genau richtig bei uns. Wir sind auf den Verkauf von Schweizer KMUs spezialisiert. In den letzten 7 Jahren durften wir über 130 Unternehmer aus den verschiedensten Branchen beim Verkauf begleiten. Wir wissen worauf es beim Firmenverkauf ankommt. Viel entscheidender erscheint uns jedoch, dass wir die gleiche Sprache wie die Unternehmer sprechen und einen sehr engen wie auch direkten Austausch mit unseren Kunden pflegen.

### **Auf was muss ich bei der Wahl des richtigen Vermittlers beachten?**

Die Erfahrung des Beraters ist entscheidend. Und damit meine ich nicht dessen Alter, sondern die Anzahl erfolgreich abgeschlossener Transaktionen. Daraus lässt sich einerseits die Vielfalt seines Lösungs-Repertoires ableiten und andererseits ob die notwendigen Kontakte vorhanden sind.

### **Gibt es einen richtigen Zeitpunkt für den Unternehmensverkauf?**

Wir pflegen immer zu sagen, dass jede Firma zu jedem Zeitpunkt verkauft werden kann. Sicherlich gibt es Zeitpunkte, die weniger für einen Verkauf sprechen und solche mit idealer Ausgangslage. In der Praxis ist jedoch meist der Unternehmer respektive dessen persönliche Motive ausschlaggebend für die Wahl des Zeitpunktes.

### **Bei Ihnen bekomme ich alles aus einer Hand und ein Honorar ist erst fällig wenn es zum Verkauf gekommen ist. Ist das richtig?**

Das ist korrekt. Wir starten unseren Prozess immer mit einer Unternehmensbewertung und beenden diesen mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages. Zu Beginn verlangen wir jeweils eine Gebühr für das Verkaufs-Setup, welche dann dem Erfolgshonorar wieder angerechnet wird. Mit diesem Modell übernehmen wir das Projektrisiko. Unsere Kunden schätzen diese Art von Zusammenarbeit, denn die Anreize sind klar gesetzt.

### **Wie muss ich mir einen Verkaufs-Prozess vorstellen? Bewerten bzw. analysieren Sie zuerst meine Firma gründlich und danach wird ein aktuelles Profil erstellt?**

Unser Verkaufsprozess lässt sich in 5 Phasen unterteilen: Analyse –



Vermarktung – Selektion – Verhandlung – Verkauf. Zu Beginn werden sämtliche relevanten Firmeninformationen zusammengetragen und in Form eines Firmenexposés aufbereitet. Gleichzeitig erstellen wir eine marktnahe Bewertung. Steht das Set-Up, starten wir mit der Vermarktung des Projektes. D.h. wir platzieren das Firmenangebot über verschiedene, digitale Kanäle und kreieren so einen Käufermarkt für das Verkaufsobjekt. Im Schnitt generieren wir zwischen 40–100 Käuferkontakte, je nach Branche und Geschäftsmodell. Nach der Selektion der potenziellen Kandidaten folgen die Verhandlungen mit den konkreten Kaufinteressenten. Schliesslich erstellen wir die Kaufverträge und stellen einen ordnungsgemässen Vollzug sicher.

### **Wie lange dauert denn im Durchschnitt ein Verkaufsprozess?**

Unsere durchschnittliche Projektdauer liegt bei 8 Monaten. Speziellere Branchen oder standortgebundene Geschäftsmodelle dauern erfahrungsgemäss länger, Unternehmen im E-Commerce Bereich oder Nischenplayer können auch mal in 3 Monaten verkauft sein.

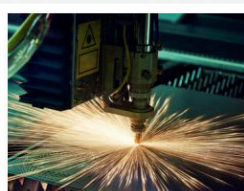
## Unsere Firmenangebote

▼  
 ▼

Preisspanne

von 100'000 CHF bis 40'000'000 CHF

15 Treffer



Branche: Bau/Produktion  
 Region: Schweiz  
 Umsatz: CHF 12'500'000  
 Preis: CHF 5'500'000

### Führendes Metall- und Fassadenbau-Unternehmen

Mit der beinahe einzigartigen Kompetenz Beratung, Planung, Produktion und Montage aus einer Hand anbieten zu können, gehört das Unternehmen zu den führenden Anbietern im Schweizer Fassadenbau...



Branche: Detailhandel  
 Region: Schweiz  
 Umsatz: CHF 9'000'000

### Schweizweit bekannter Detailhändler

Das Unternehmen ist schweizweit bekannt und die besetzte Nische innerhalb der Branche einmalig. Das Traditionsunternehmen besteht seit mehreren Jahrzehnten und ist ein starker, etablierter Brand mit



### Lässt sich jedes Unternehmen verkaufen?

Ich würde mal sagen ja. Die Frage lautet dann wohl eher zu welchem Preis. Wir betreuen Firmen, welche sich bereits am Markt behaupten konnten und im Minimum eine Existenz für eine Privatperson darstellen. Interessierten Unternehmern bieten wir einen kostenlosen Nachfolgecheck auf unserer Webseite an, mit dem die Verkäuflichkeit des Unternehmens anhand von Praxiswerten getestet werden kann.

### Die Komplexität eines Firmenverkaufs erfordert auch Fingerspitzengefühl. Da sind bestimmt auch Emotionen von Verkäuferseite vorhanden...

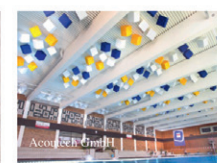
Und wie – meist handelt es sich um Lebenswerke, die mit viel Herzblut und Leidenschaft erschaffen wurden. Da braucht es einen Brückenbauer der zwischen dem zahlenfokussierten, vorsichtigen Käufer und dem leidenschaftlichen Unternehmer vermittelt. In solchen Situationen gilt es, die Bedürfnisse beider Seiten abzuholen und praktikable Lösungen zu erarbeiten.

### Sie haben Praxiserfahrung aus unzähligen erfolgreichen Firmenverkäufen aus verschiedenen Branchen. Gibt es da Branchenbereiche die sich einfacher verkaufen lassen als andere?

Unserer Erfahrung nach ist es nicht eine Frage der Branche, sondern eine Frage des Unternehmens. Wir treffen immer wieder äusserst erfolgreiche Unternehmen an, die in vermeintlich schwierigen Branchen agieren. Das Geschäftsmodell, die Struktur des Unternehmens und Positionierung am Markt sind entscheidende Kriterien für die Verkäuflichkeit.

:: [WWW.BUSINESSTRANSACTION.CH](http://WWW.BUSINESSTRANSACTION.CH) ::

### Referenzen



## :: FIRMENVERKÄUFE IN DER PRAXIS

Die Praxis zeigt, dass ein erfahrener Transaktionsspezialist, der als Drehscheibe zwischen Verkäufer und Käufer agiert, wertvolle Unterstützung im komplexen Verkaufsprozess leisten kann. Die Beauftragung eines Experten wird sich in vielerlei Hinsicht auszahlen. Erstens spart man viel Zeit bei der Vorbereitung von Dokumenten und im Gespräch mit potentiellen Käufern. Zweitens birgt ein Verkaufsprozess diverse Hürden, an denen eine Nachfolgeregelung scheitern kann. Ein versierter Berater ist in der Lage, Emotionen zu entschärfen und zielorientiert zu verhandeln. Er kann helfen, die Gegenseite zu verstehen und mit seinem Fachwissen konstruktive Lösungen herbeiführen. Drittens wird das Netzwerk an potentiellen Kaufkandidaten stark erweitert. Der Vermittler kann auf ein Käufernetzwerk zurückgreifen und somit die Verhandlungsposition massiv stärken.