

Je grösser die Nachfrage, desto besser der Verkaufspreis. Ein Bericht aus der Praxis

Unternehmensnachfolge – Wer sein Unternehmen an einen Dritten verkaufen möchte, muss in der Lage sein, den Markt abzubilden. Das Thema Nachfolgeregelung beschäftigt die Schweizer KMU Landschaft. Mittlerweile sind im Web diverse Informationen, Merkblätter oder Blogbeiträge zu finden, Erfahrungs- und Praxisberichte sind jedoch wenige vorhanden. Die Branche hält sich bedeckt, da die Begriffe Vertraulichkeit und Stillschweigen grossgeschrieben werden. Im Gegensatz zum Verkauf von Immobilien, sind Daten zu Firmenverkäufen nur spärlich zugänglich, was die Vergleichbarkeit praktisch verunmöglicht. Zusätzlich erschwerend wirkt die Individualität jedes einzelnen Unternehmens. Der nachfolgende Praxisbericht soll daher anhand von realen Zahlen einen konkreten Einblick in ein durch Business Transaction abgeschlossenes Nachfolgeprojekt geben.

Ausgangslage

Wir stellen Ihnen ein Unternehmen vor, das sich auf den Handel von technischen Produkten spezialisiert hat. Der Betrieb wies eine gesunde Bilanzstruktur auf, erzielte im Jahr 2016 einen Umsatz in der Höhe von rund CHF 1.5 Mio. und erwirtschaftete einen Verlust von CHF 25'000. Der Verlust war eine Folge der Aufhebung des Euro Mindestkurses, mit dem das Unternehmen zu kämpfen hatte. Da zwei Kunden eine Produktionssteigerung angekündigt haben, waren die Zukunftsaussichten dennoch vielversprechend. Dem prognostizierten Anstieg der Absatzmenge wurde sowohl bei der Unternehmensbewertung als auch in der Verkaufsdokumentation Rechnung getragen. Unter Einbezug aller relevanten Finanzkennzahlen sowie dem Geschäftsmodell wurde die Firma zu einem Verkaufspreis von CHF 310'000 ausgeschrieben.

Die Spreu vom Weizen trennen

Dank einem individuell auf das Projekt abgestimmten Vermarktungskonzept wurde eine beachtliche Anzahl von 109 potenziellen Kaufinteressenten generiert. 24 dieser Kaufinteressenten haben ein Kennenlerngespräch mit dem Eigentümer gewünscht. Nach eingehender Prüfung und gezielter Selektion hat sich der Verkäufer für 11 valable Kandidaten entschieden, die zu einem Erstgespräch eingeladen wurden. Bei diesen Gesprächen ging es darum, sich persönlich kennenzulernen, das Geschäftsmodell und die Absichten des Käufers besser zu verstehen sowie Vertrauen zwischen den Parteien zu schaffen.

Nach diesen Erstgesprächen gingen 7 konkrete Kaufangebote ein, wobei 5 Kaufinteressenten den vollen Verkaufspreis in der Höhe von CHF 310'000 boten. Nach weiteren Verhandlungen haben die beiden Interessenten mit den tieferen Angeboten diese nicht dahingehend aufgebessert, dass es Sinn gemacht hätte, sie im Nachfolgeprozess weiterhin zu berücksichtigen. Mit den verbleibenden 5 Interessenten wurde der nächste Prozessschritt, die Due Diligence, durchgeführt. Dabei hat der Verkäufer den potenziellen Käufern die Möglichkeit gegeben, das Unternehmen auf Herz und Nieren zu prüfen.



Philipp Gübeli, Consultant, Business Transaction AG

Flexibilität war gefragt

Die zu Beginn des Artikels erwähnte Umsatzsteigerung ist im Jahr 2017 eingetroffen. Der Umsatz konnte um 36% von CHF 1.5 Mio. auf CHF 2.04 Mio. gesteigert werden. Dank der schlanken Unternehmensstruktur bzw. den gleichbleibenden Fixkosten resultierte ein Gewinn in der Höhe von CHF 125'000. Diese neue Ausgangslage erforderte Flexibilität von allen Seiten. Aufgrund der stark verbesserten Ertragslage und der Nachhaltigkeit des Ergebnisses musste der Kaufpreis nach oben angepasst werden und die Parteien wurden aufgefordert, ein neues Angebot abzugeben. Aus den 5 verblei-

benden Interessenten haben sich 3 entschieden, eine neue Offerte einzureichen. Diese Interessenten haben folgende konkreten Angebote eingereicht: (siehe Grafik unten)

Die Qual der Wahl

Auf den ersten Blick erschien das Angebot von Interessent B als das vermeintlich attraktivste, denn es beinhaltete keine erfolgsabhängige Auszahlung in der Zukunft. Dennoch entschied sich der Inhaber für Interessent C respektive sein Angebot. Für seine Entscheidung waren nicht nur die Zahlen ausschlagend, sondern auch die fachliche Kompetenz des Käufers, die menschliche Komponente sowie seine Vision mit dem Unternehmen. Ein zentraler Erfolgsfaktor beim Unternehmensverkauf ist eine starke Verhandlungsposition. Nur wer in der Lage ist einen Käufermarkt für sein Unternehmen zu erschaffen, kann den Druck auf die bestehenden Interessenten erhöhen. Es gilt: «Je mehr Kaufinteressenten, desto besser sind die Chancen auf einen Verkauf zu den bevorzugten Konditionen».

Dies gelingt einerseits mit einem individuellen Vermarktungskonzept, das potenzielle Käufer auf den bevorstehenden Verkauf aufmerksam macht, andererseits ist ein bestehendes Käufernetzwerk unabdingbar. Ein erfahrener Transaktionspezialist verfügt nebst seinem Netzwerk über eine Käuferdatenbank. Zudem hält er dem Unternehmer während des gesamten Verkaufsprozesses den Rücken frei. Sei es bei der Vorbereitung von Dokumenten, im Gespräch mit potenziellen Käufern, in den Verhandlungen oder bei der Erstellung von Kaufverträgen.

Business Transaction ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen im KMU-Bereich. Mit der Erfahrung aus über 150 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen gehört die M&A-Boutique zu den führenden Anbietern in der Schweiz.



Business Transaction AG

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

	Fixer Kaufpreisteil	Variabler Kaufpreis
A	CHF 550'000	CHF 400'000 (5 Jahre)
B	CHF 730'000	0
C	CHF 650'000	CHF 150'000 (3 Jahre)