

NACHFOLGEREGELUNG – Falsche Vorstellungen von Firmeninhabern gehören zu den Hauptgründen, weshalb Verkaufsprozesse ins Stocken geraten oder sogar scheitern.

Mythen beim Unternehmensverkauf

Der Nachfolgemarkt Schweiz nimmt Fahrt auf. Mehr denn je prüfen Unternehmer die Option des Firmenverkaufs an Dritte. Der Verkaufsprozess ist jedoch nicht zu unterschätzen und birgt einige Stolpersteine. Je mehr Sie über diesen komplexen Prozess wissen, desto eher gelingt es Ihnen, realistische Erwartungen zu formulieren. Vor diesem Hintergrund räumen wir mit drei bekannten Mythen auf.

■ **Käufer sind im Umfeld vorhanden**

«Einige Käufer haben bereits an die Tür geklopft und grosses Interesse bekundet, meine Firma zu kaufen.»

Nicht selten hören wir diese Aussage von Firmeninhabern. An und für sich eine gute, aber auch trügerische Ausgangslage, denn eine erste Interessensbekundung kostet niemanden etwas. Oftmals ist dies der Auftakt zu einem langwierigen Hin und Her, geprägt von Missverständnissen, unausgesprochenen Bedürfnissen und aufgestauten Emotionen.

■ **«BLOSSE INTERESSENSBEKUNDUNG KOSTET NIEMANDEN ETWAS.»**

Ein zentraler Erfolgsfaktor beim Unternehmensverkauf ist eine starke Verhandlungsposition. Es empfiehlt sich deshalb, das Unternehmen trotz bestehenden Kaufinteressenten professionell zu vermarkten, zusätzliche Kaufinteressenten zu generieren und parallel zu verhandeln.

Jeder weitere Kaufinteressent kann die Verhandlungsposition des Verkäufers massiv stärken. Der Druck auf die bestehenden Interessenten wird erhöht, und die Chancen auf



Fabian Rudin räumt mit drei bekannten Mythen rund um den Firmenverkauf auf.

einen Verkauf zu den bevorzugten Konditionen steigen.

■ **Informationen nur gegen Kapitalnachweis**

«Solange der Kaufinteressent nicht aufzeigen kann, dass er den Kaufpreis bezahlen kann, erhält er keine weiterführenden Informationen.» Vertraulichkeit und Diskretion bilden zweifelsohne die Basis für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf. Sobald die Öffentlichkeit (insbesondere Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten etc.) vom Vorhaben erfährt, kann immenser Schaden entstehen. Vollkommen verständlich also, dass Firmen-

inhaber ihre Unternehmen davor schützen wollen.

■ **«EINE TRANSPARENTE INFORMATION SCHAFFT NÖTIGES VERTRAUEN.»**

Oftmals werden auf Verkäuferseite jedoch Informationen zurückgehalten, welche für den Käufer als Entscheidungsgrundlage unentbehrlich sind. Die Erfahrung zeigt, dass das Feedback des Käufers bei spärlicher Informationsbasis oft negativ ist

oder sogar vollends ausfällt. Solange ein Kaufinteressent nicht weiss, worum es geht, ist er nicht bereit, einen Kapitalnachweis zu erbringen. Ein transparent und ausführlich gestaltetes Informationsmemorandum schafft Vertrauen, erhöht die Anzahl Interessenten und erleichtert die weiterführende Kommunikation.

■ **Zahlungsbedingungen wie beim Immobilienverkauf**

«Der gesamte Kaufpreis muss am Tag der Übergabe fliessen.»

Während Immobilien materielle Sachwerte darstellen, sind Unternehmen sensible Gebilde, die in ein komplexes Umfeld eingebunden sind. Daher erstaunt es nicht, dass Käufer aus wirtschaftlichen und risikotechnischen Überlegungen die Verkäufer in die Finanzierung einbinden wollen. Entgegen der Vorstellung vieler Firmeninhaber sind Verkäuferdarlehen und/oder erfolgsabhängige Kaufpreiszahlungen zu einem späteren Zeitpunkt (Earn-Out) gängige Mittel bei der Finanzierung bzw. Kaufpreisfindung.

Fabian Rudin, Partner, Business Transaction AG

BUSINESS TRANSACTION AG
 Business Transaction AG ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen im KMU-Bereich. **Kontakt:** Business Transaction AG, Lindenstr. 22, 8008 Zürich. Tel. 044 542 82 82.
 Testen Sie jetzt die Verkäuflichkeit Ihres Unternehmens mit dem kostenlosen Nachfolge-Check der Business Transaction AG.
LINK
www.businesstransaction.ch

ANZEIGE

UMSATZSTEIGERUNG MIT DEM WIR-SYSTEM

MEINE CHANCE **WIR Bank**

EIN NETZWERK MIT 50'000 KMUS WARTET AUF SIE!

Genossenschaftlich gut!
 0848 947 947, wirbank.ch



fischerundryser BASEL