

Schweizer KMU sind heiss begehrt *Private suchen den Weg in die Selbstständigkeit, Firmen möchten durch strategische Zukäufe wachsen, Investoren und institutionelle Anleger entdecken Schweizer KMU als neue Anlageklasse. Ein Einblick ins Marktgeschehen.*



Wer zwecks Nachfolge sein Unternehmen verkaufen will, stösst häufig auf eine Vielzahl von Kaufinteressenten.

VON YVES SÜESS*

In der Schweiz stehen aktuell über 700 KMU auf Vermittlungs-Plattformen zum Verkauf. Firmen also, die sich bewusst zum Kauf anbieten. Angesichts des Gesamtbestands von über 500 000 Schweizer KMU ein überschaubares Angebot. Auf der Nachfrageseite sieht es etwas anders aus. Einem Firmenverkaufsangebot stehen je nach Branche zwischen 40 und 100 Kaufinteressenten gegenüber.

Wer kauft ein Schweizer KMU? Mikrounternehmen (1–9 Mitarbeiter) und Kleinunternehmen (10–49 Mitarbeiter) werden mehrheitlich von Privatpersonen gekauft, die sich damit den Traum der Selbstständigkeit erfüllen. Aber auch strategische Käufer treten auf den Plan. Unternehmen also, die ein neues Marktsegment erschliessen, die Wertschöpfungskette erweitern oder den Marktanteil vergrössern möchten. Mittlere Unternehmen (50–249 Mitarbeiter) wiederum werden in der Regel von Investoren, institutionellen Anlegern wie auch von Mitbewerbern erworben.

In den letzten Jahren konnte jedoch ein fliessender Übergang dieser Käufergrenzen beobachtet werden. So werden Kleinunternehmen mehr denn je von professionellen Investoren, Mitbewerbern, Unternehmervereinen oder börsenkotierten Firmen gekauft. Die Gründe für diese Entwicklung sind unterschiedlich. Bekannt ist, dass ein gewisser Anlagenotstand herrscht, die Bücher der Investoren hohe Cash-Bestände aufweisen und dass im heutigen Tiefzinsumfeld Schweizer KMU eine interessante Alternative darstellen. Ausserdem haben diverse Branchen in den letzten Jahren eine Konsolidierung erlebt, was zu zusätzlicher Aktivität auf dem Transaktionsmarkt geführt hat. Auf der anderen Seite ist die Verfügbarkeit von Akquisitionsfinanzierungen für Privatpersonen deutlich gestiegen, weshalb sich Privatpersonen vermehrt die Möglichkeit bietet, auch grössere Firmen zu erwerben.

Wie gelangen Firmeninhaber an potenzielle Käufer? Zum einen gibt es Plattformen, auf denen Firmen zum Verkauf ausgeschrieben werden können. Zum andern sind es M & A-Beratungsunternehmen, die ihre Käufernetzwerke anbieten. In beiden Fällen ist es jedoch besonders bei Mikro- und Kleinunternehmen mit der blossen Kontaktvermittlung nicht getan. Bei Unternehmen in dieser Grössenordnung liegt meist ein beachtlicher Aufwand in der Aufbereitung der Unternehmensinformationen. Zudem spielen beim Aufeinandertreffen von Unternehmern und privaten Käufern in der Regel auch Emotionen eine gewichtige Rolle. Diese Gegebenheiten rufen Beratungsbedarf hervor, weshalb sich in den vergangenen Jahren immer mehr Dienstleister wie Banken,

Versicherungen, Treuhänder oder unabhängige Beratungsinstitute dem Thema widmen.

Neben den aktiv suchenden Käufern gibt es zahlreiche passive Kaufkandidaten. Damit sind potenzielle Käufer gemeint, die sich nicht bewusst sind, dass es publizierte Firmenangebote gibt respektive der Weg in die Selbstständigkeit nicht zwingend über eine Neugründung führen muss. Dank Social Media kann heutzutage auch diese Käuferschaft gezielt angesprochen werden.

Wachsender Markt. Der Transaktionsmarkt für Schweizer KMU wird von Tag zu Tag grösser, professioneller und transparenter. Die viel zitierten 70 000 KMU, deren Nachfolgeregelungen in den kommenden fünf Jahren anstehen, werden den Schweizer KMU-Transaktionsmarkt zusätzlich befeuern und eine höhere Transparenz bewirken. Einzelne KMU werden vergleichbarer und die Preisbildung wird noch stärker durch Angebot und Nachfrage geprägt sein.



YVES SÜESS

ist Gründungspartner der Business Transaction AG in Zürich. Business Transaction ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen im KMU-Bereich. Mit über 130 verkauften Firmen in den verschiedensten Branchen gehört das unabhängige Beratungsunternehmen zu den führenden Anbietern in der Schweiz.
www.businesstransaction.ch