

TRENDTHEMA UNTERNEHMENSNACHFOLGE

von Fabian Rudin

Das Thema Unternehmensnachfolge boomt! In der Schweiz stehen aktuell über 700 KMU auf Vermittlungs-Plattformen zum Verkauf. Plattformen, die es vor wenigen Jahren noch nicht gab. Die Gründe für diese dynamische Marktentwicklung sind unterschiedlich. Einerseits ist die Nachfrage sowohl von Privatpersonen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, als auch von Investoren, die in Schweizer KMU investieren wollen, stark angestiegen. Andererseits leisten demografische und soziologische Entwicklungen ihren Beitrag. So geht beispielsweise die unternehmerisch stark engagierte Babyboomer-Generation in Pension, während deren Nachkommen vermehrt eine Karriere ausserhalb des Familienbetriebs anstreben. Heute werden mehr als die Hälfte der Unternehmen familienextern übergeben.

Wie die neuste Studie des Center for Family Business der Universität St. Gallen und der Credit Suisse zum Thema Unternehmensnachfolge aufzeigt, stehen in den nächsten fünf Jahren rund 70'000 bis 80'000 KMU vor einem Generationenwechsel. Die Thematik ist zwar keineswegs neu, sie hat jedoch medial an Bedeutung gewonnen. Dies wirkt sich auf die betroffenen Unternehmer aus. Die eigene Firma an einen unbekanntem Dritten zu verkaufen, ist zu einer echten Alternative geworden. Im Vergleich zur familieninternen Nachfolge stellen sich den betroffenen Unternehmern jedoch neue Herausforderungen. Die Suche nach einem geeigneten Käufer und die anschliessenden Preisverhandlungen rücken ins Zentrum.

Jedes Trendthema, das wirtschaftliche Problematiken mit sich bringt, ruft Lösungsfinder auf den Plan. So auch beim Thema Nachfolgeregelung, dessen wirtschaftliche Relevanz mit über 400'000 betroffenen Arbeitsplätzen in den nächsten fünf Jahren

enorm ist. Die Popularität des Themas hat unzählige Anbieter wie beispielsweise Banken, Vermögensverwalter oder Versicherungen hervorgebracht, die sich nebst ihrem Kerngeschäft neu auch das Thema Nachfolge auf die Fahne geschrieben haben. Zudem mischen seit geraumer Zeit diverse Einzelplayer im Geschäft mit der Nachfolge mit, die ursprünglich auf Verkäufer- oder Käuferseite standen und ihre oftmals einmalige Prozess Erfahrung in Form eines neuen Business weitergeben möchten.

Nun genug der Marktanalyse. In welcher Form können sich verkaufswillige KMU-Inhaber Hilfe holen? Die äusserst dynamische Marktsituation hält trendige Smartphone-Bewertungs-Apps, Inserierungs-Plattformen, automatisierte Templates oder digitale Verkaufslieferanten bereit, die raschen Erfolg bei der Selbstabwicklung versprechen. Doch ein Unternehmen zu verkaufen, ist ein komplexes und zeitintensives Unterfangen, das höchste Einsatzbereitschaft erfordert. Unternehmensinhaber, die keinen Alleingang wagen und sich von unabhängiger Seite gesamtheitlich helfen lassen wollen, können auf spezialisierte Beratungsunternehmen zurückgreifen, die Unternehmer während des gesamten Prozesses eng begleiten und die richtigen Massnahmen zum richtigen Zeitpunkt einleiten.

Bei der Wahl des richtigen Partners zählt nebst der Vertrauensbasis, der Unabhängigkeit und dem Honorarmodell vor allem eines: Transaktionserfahrung! Fragen Sie nach konkreten Referenzen, denn hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Anhand der Anzahl abgeschlossener Transaktionen lässt sich nicht nur auf die Vielfalt des Lösungs-Repertoires des Vermittlers, sondern auch auf dessen Netzwerk zurückschliessen. ■



Fabian Rudin

ist Gründungspartner der Business Transaction AG.

www.businesstransaction.ch