

Kennen Sie den Verkaufswert Ihres Unternehmens?



Gemäss Studien stehen über 70'000 Schweizer KMU aktuell vor einer ungelösten Nachfolge und müssen dieses Thema in der nächsten Zeit aktiv angehen. Dabei fehlt es den Unternehmern oftmals an Nachfolgern aus den eigenen Reihen. Dies ist aber kein Grund zum Verzagen, denn ein externer Firmenverkauf an eine Drittperson ist eine mehr als valable Lösung. Dabei stellt sich allerdings immer auch die Frage nach dem Unternehmenswert. Denn verständlicherweise wollen Firmeninhaber ihr Lebenswerk für einen angemessenen Preis in die Hände des Nachfolgers übergeben und nicht für ein Butterbrot.

Bevor die Suche nach dem geeigneten Nachfolger überhaupt beginnen kann, muss der Unternehmenswert mittels einer Firmenbewertung bestimmt werden. Dabei gibt es verschiedene Methoden ein Unternehmen zu bewerten. Grundsätzlich hängt die Bewertung von einer Reihe von Faktoren wie beispielsweise der Branche, den Wachstumsperspektiven oder auch der Rentabilität ab. Meist stellen die so errechneten Werte nur eine theoretische Grundlage dar. Denn schlussendlich liegt die Antwort beim Markt, welcher Preis für eine Firma erzielt werden kann.

Um diesem Umstand gerecht zu werden, hat die Business Transaction AG, eine auf KMU spezialisierte Zürcher M&A Boutique, mit der Marktpreiseinschätzung ein wirkungsvolles Instrument geschaffen. Dieses bezieht neben den harten Zahlen auch entscheidende Kriterien in Bezug auf die Verkäuflichkeit einer Firma sowie die Situation

und Nachfrage auf dem KMU-Nachfolgemarkt generell mit ein. Somit werden auch weiche Faktoren, die nachweislich einen starken Einfluss auf das Wertempfinden der Käuferschaft ausüben, in die Unternehmensbewertung miteinbezogen.

Reale Daten als Grundlage des Marktpreises

Um eine realistische Preisbasis zu erhalten, sind fundierte Kenntnisse des KMU-Markts und insbesondere Marktdaten aus tatsächlich realisierten Transaktionen unabdingbar. Dabei ist jede Firma aber individuell zu betrachten, denn ein Unternehmen stellt ein komplexes Gebilde dar. Dennoch ist es der Business Transaction AG gelungen, eine Verfahrensweise zu entwickeln, die Firmen im Kontext eines Unternehmensverkaufs vergleichbar macht. Anhand dieser Methode wurden sämtliche durchgeführten Transaktionen und Unternehmensbewertungen in einer Datenbank angelegt. Daraus lässt sich dann in einem nachfolgenden Schritt den Marktpreis wie auch die Verkäuflichkeit für eine Firma herleiten.

Der Marktwert als Schnittstelle von Angebot und Nachfrage

Im Gegensatz zur «klassischen» Unternehmensbewertung wie sie in unzähligen Lehrbüchern zu finden ist und dementsprechend dem Branchenstandard entspricht, legt die Marktpreiseinschätzung den Fokus auf den aktuell erzielbaren Verkaufspreis eines Unternehmens. Dazu greift die Business Transaction AG auf einmalige, nicht auf dem Markt verfügbare Transaktionsdaten von Schweizer KMU zurück. Diese wurden mit Hilfe von Datenspezialisten ausgewertet und

umfassend aufbereitet. So ist Business Transaction in der Lage, die aktuelle Marktpreisindikation für Schweizer KMU mit effektiven Transaktionsdaten vergleichbarer Unternehmen darzustellen.

Käuferdatenbank – das sind Ihre potenziellen Nachfolger oder Nachfolgerinnen

Kaufinteressenten bereits in der Hinterhand zu haben, bevor das eigene Unternehmen zum Verkauf ausgeschrieben ist, erleichtert den Start in die Käuferansprache, da eine Grundnachfrage bereits geschaffen wurde. Dabei greift die Marktpreiseinschätzung auf die intelligente Käuferdatenbank der Business Transaction AG zurück. Diese setzt sich aus Käuferprofilen unterschiedlichster Couleur zusammen, welche nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden können. Dadurch ist es möglich, eine qualifizierte Aussage zu den potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern in der jeweiligen Branche, Region und Unternehmensgrösse zu treffen.

Die Verkäuflichkeit Ihres Unternehmens offengelegt

Der BT-Score ist der schweizweit erste Index, der die Verkäuflichkeit eines Unternehmens beurteilt. Nach der Auswertung von tausenden von Datensätzen konnten 14 eindeutige Kriterien identifiziert werden, die einen massgeblichen Einfluss auf die Nachfolgefähigkeit eines Schweizer KMU haben. Dabei gliedert sich der BT-Score in einen allgemeinen Branchenscore sowie unternehmensspezifische Kriterien und Finanzkennzahlen.

Bestens für die Nachfolgeregelung vorbereitet sein

Oftmals nagt die Ungewissheit bei der bevorstehenden Nachfolgeregelung am Unternehmer. Denn weder haben sie eine konkrete Vorstellung davon, was sie im Transaktionsprozess erwartet, noch können sie die Anzahl potenzieller Interessenten einschätzen oder mit welchem Verkaufserlös sie realistischerweise rechnen können. Viele dieser Fragen können mit der Marktpreiseinschätzung beantwortet werden. So wissen Inhaber bereits heute, was sie beim Prozess der Unternehmensnachfolge erwartet.



Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82 · Fax 044 542 82 83
www.businesstransaction.ch