

«Ein Unternehmen ist wie ein Vermögenswert, der sich jederzeit veräussern lässt»*

Yves Süess von Business Transaction begleitet Inhaberinnen und Inhaber von Schweizer KMU beim Verkauf ihrer Firma. Wie und warum werden Unternehmen verkauft?

Was sind die Gründe für einen Firmenverkauf?

Der offensichtlichste Grund ist das Alter – davon sprechen alle. Doch über die Hälfte der Unternehmerinnen und Unternehmer, die uns den Verkauf ihrer Firma anvertrauen, sind unter 50 Jahre alt. Sei es, weil sie «es gesehen haben» und etwas anderes machen wollen. Oder weil sie merken, dass sie ihr Unternehmen nicht mehr weiterbringen. Wir hatten zum Beispiel einen Kunden, der mit seiner Familie auf eine längere Weltreise wollte, oder einen Unternehmer, der seine Handelsfirma verkauft hat, um sich seiner Olivenplantage auf Mallorca zu widmen.

Wie einfach lässt sich ein Unternehmen verkaufen – und an wen?

Die Nachfrage nach Schweizer KMU ist enorm hoch. Eine erfolgreiche, etablierte Firma lässt sich grundsätzlich immer verkaufen, sofern sie nicht von der individuellen Leistung der Inhaberin oder des Inhabers abhängig ist – man denke an Beratungsunternehmen, Architekten oder kreative Berufe. Käufer sind Privatpersonen, Strategen aus der gleichen oder verwandten Branchen – die mit dem Kauf ihre Marktposition stärken wollen – oder Finanzinvestoren, die ihr Portfolio ausbauen wollen.

Wie ermittle ich einen angemessenen Preis für meine Firma?

Das ist schwierig, denn es gibt keinen öffentlich einsehbaren Markt wie beispielsweise bei Immobilien, wo man auf Verkaufsportalen ähnliche Objekte an ähnlicher Lage findet und Vergleiche ziehen kann. Wir von Business Transaction verfolgen bei der Bewertung von KMU einen rein Marktdaten-orientierten Ansatz: Dafür nutzen wir unzählige Daten aus vergangenen Transaktionen. Zudem relativieren wir die hergeleitete Marktpreisbandbreite anhand des von uns entwickelten Business Transaction Scores. Der BT-Score bewertet die Verkäuflichkeit eines Unternehmens und basiert auf 14 Kriterien wie beispielsweise Inhaberabhängigkeit, Personalfuktuation oder Diversifikation der Kundenstruktur.

***YVES SÜESS** (*1984) ist Betriebsökonom und Gründungspartner der Business Transaction AG in Zürich. Die Firma besteht seit 2014 und begleitet Schweizer KMU beim Firmenverkauf. Sie ist ein Partnerunternehmen der Treuhand Marugg + Imsand AG.



Wie läuft ein Verkauf ab – wird der Kaufpreis sofort bezahlt?

Das ist Verhandlungssache. Grundsätzlich beobachten wir, dass bei einer eher konservativen, also tieferen Bewertung die Tendenz bei 100% Sofortkaufpreis liegt und bei eher höheren, sportlicheren Kaufpreisen wie auch bei Unternehmen mit Wachstumsszenarien die fixe Kaufpreisquote tiefer liegt. In unseren Transaktionen wird immer ein signifikanter Teil des Kaufpreises – sprich 70 % bis 90 % – per Closing bezahlt. Aber es gibt auch andere Einflussfaktoren wie beispielsweise Lieferanten- oder Kunden-Klumpenrisiken, welche die Zahlungskonditionen beeinflussen.

Wie lässt sich die eigene Firma auf einen Verkauf vorbereiten?

Das Unternehmertum kann unberechenbar sein und es gibt unserer Meinung nach nicht die perfekte Nachfolgeplanung. Wir haben immer wieder Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich aus unterschiedlichen Gründen sehr kurzfristig zu einem Verkauf entscheiden. Wenn möglich sollte man das Unternehmen immer dahin entwickeln, dass der Fortbestand auch ohne Inhaberin oder Inhaber gesichert ist. Der Idealfall ist eine Firma mit einer breit abgestützten Organisation, klar definierten Prozessen, einer breiten Kunden- und Lieferantenbasis, die laufend Investitionen getätigt hat und deren Geschäftsmodell wettbewerbsfähig ist. Aber wie gesagt – es braucht nicht diesen Idealzustand, um die eigene Firma zu verkaufen. Wichtig ist, dass man gut dokumentiert ist und einem externen Käufer auch die notwendige Transparenz bieten kann.