



Unternehmensverkauf – moderne Tools sorgen für diskrete Vermarktung

Die hohe Kunst des Unternehmensverkaufs besteht darin, die Vermarktung professionell, ohne Aufmerksamkeit zu erregen, durchzuführen. Vertraulichkeit und Diskretion sind dabei das A und O. Denn: Dringen Informationen über den geplanten Verkauf nach aussen, könnten Schlüsselmitarbeitende das Unternehmen verlassen oder wichtige Kunden abwandern.



Linus Furrer
Leiter
Unternehmensberatung
Zürich



Moritz Döbbling
Unternehmensberatung
Zürich



Eine der am häufigsten gewählten Rechtsformen in der Schweiz ist die Aktiengesellschaft. Die französische Übersetzung «Société anonyme» vermittelt eine der wichtigsten Eigenschaften dieser Rechtsform: Unter dem Deckmantel der Anonymität kann der Eigentümer einer Erwerbstätigkeit nachgehen. Einzig derjenige, dem Einblick in das Aktienbuch gewährt wird, weiss, wem das Unternehmen gehört.

Strukturierter Prozess

Unternehmer, die eine Nachfolgelösung suchen und diese nicht familien- oder betriebsintern finden, werden über kurz oder lang einen geeigneten Nachfolger ausserhalb der eigenen Ränge suchen müssen. Diese Suche entpuppt sich meistens als eher schwierig, denn oft hat eine interessierte Person zwar die notwendigen Fachkenntnisse, es fehlt ihr aber an Eigenmitteln, um den Unternehmenskauf stemmen zu können, oder umgekehrt.

In einem solchen Fall liegt ein Unternehmensverkauf über einen professionellen M&A-Berater nahe. Dieser geht den Unternehmensverkauf strukturiert und innert nützlicher Frist an und vermittelt die Firma an einen solventen und kompetenten Nachfolger. Dies ist möglich, weil er über ein breites Netzwerk mit potenziellen Käufern, jahrelange Erfahrung, moderne Tools und über einen institutionalisierten Verkaufsprozess verfügt.

Keine Rückverfolgbarkeit

Ab dem Zeitpunkt der Verkaufsentscheidung bis zum effektiven Vollzug befindet sich das Unternehmen in einem Schwebezustand. Für die Stakeholder ist unklar, ob mittelfristig eine Änderung stattfinden wird.

Es kann also vorkommen, dass sie sich diverse Fragen stellen:

- Wer wird das Unternehmen übernehmen und in welche Richtung wird die Firma nach der Übernahme gesteuert?

- Wird das Unternehmen von einem grossen Player übernommen und verliert dadurch die Agilität, die von den Kunden so geschätzt wurde?
- Ergeben sich Skaleneffekte?
- Wie verändert sich die Personalpolitik?
- Bleibt alles beim Alten?

Dieser Schwebezustand und damit der Verkaufsprozess dauert im Schnitt neun bis zwölf Monate. In dieser Phase ist es entscheidend, dass das Umfeld des Unternehmens nichts über den Verkauf erfährt. Denn, wenn Kunden oder Schlüsselmitarbeitende aufgrund von Unsicherheiten abwandern, kann ein grosser, teilweise irreparabler Schaden entstehen, der sich auch im Kaufpreis niederschlägt. Äusserste Diskretion ist deshalb extrem wichtig und wird von einem professionellen Beratungsunternehmen gewährleistet. Durch die Schnittstelle des M&A-Beraters zum potenziellen Käufer ist die direkte Rückverfolgbarkeit



zum Unternehmer bzw. zum verkaufenden Unternehmen bereits unterbrochen.

Elektronischer Marktplatz

Doch wie vermarktet der M&A-Berater die Firma ohne mitzuteilen, um welches Unternehmen es sich handelt? In der Regel werden anonyme Unternehmensbeschreibungen (Teaser), die auf die Branche, das Unternehmen und dessen Produkte sowie den Kundenstamm eingehen, erstellt. Durch die professionelle Unterstützung und Erfahrung des Beraters können diese Dokumente so produziert werden, dass sich potenzielle Käufer bereits ein gutes Bild über das Produkt und die finanzielle Situation eines Unternehmens machen können, ohne zu erfahren, um welche Firma es sich handelt.

Dies geht so weit, dass die Unternehmen sogar auf elektronischen Plattformen veröffentlicht werden können, ohne dass die Anonymität des Verkäufers leidet. Potenzielle Käufer werden zudem über diverse weitere Kanäle auf das Mandat aufmerksam gemacht und gelangen

bei Interesse direkt an den M&A-Berater.

Die breite Ansprache sorgt dafür, dass im besten Fall mehrere Interessenten für den Kauf des Unternehmens in Frage kommen. So kann der Verkäufer wählen, an wen er das Unternehmen verkaufen möchte. Weiter bietet sich dadurch eine ideale Verhandlungsgrundlage, um die Angebote der Interessenten zu optimieren.

Professionelle Begleitung

Für das bestmögliche Ergebnis begleitet der Berater den Kunden während des gesamten Prozesses und coacht diesen auch bei den Vertragsverhandlungen. In einem ersten Schritt selektiert der Berater die Interessenten. Er prüft, ob sich diese in fachlicher sowie finanzieller Hinsicht für das entsprechende Unternehmen eignen. Nur wenn alle Faktoren gegeben sind, werden sie unter Einhaltung von strikten Vertraulichkeitserklärungen und nach Absprache mit der Verkäuferschaft mit ausgewählten Informationen beliefert.

Ist der Kaufvertrag unter Dach und Fach, steht der Berater dem Kunden weiterhin zur Verfügung und berät diesen im Zusammenhang mit der Kommunikation gegen aussen und gegenüber den Mitarbeitenden.

FAZIT

Bei einem Unternehmensverkauf lohnt es sich, einen unabhängigen und professionellen M&A-Berater beizuziehen, der mit modernen Tools arbeitet und einen grossen Erfahrungsschatz ausweisen kann. Dadurch wird nicht nur die Diskretion gewährleistet, sondern aufgrund der professionellen Beratung und dem Käufernetzwerk auch der Kaufpreis und die Auswahl an potenziellen Interessenten maximiert.

