

Nachfolgeplanung – erfolgreiche Unternehmensvermittlung für KMU

Findet sich keine familieninterne Nachfolgelösung, stellt der Verkauf des Unternehmens für jeden Unternehmer eine der zentralsten strategischen Aufgaben überhaupt dar. Aber wie kann diese Aufgabe erfolgreich gelöst werden? Zahlreiche Faktoren entscheiden über Erfolg oder Misserfolg dieser Art der Unternehmensnachfolge.



David Regli
Leiter Treuhand und
Wirtschaftsprüfung
Oberwangen BE

Eine familieninterne Unternehmensnachfolge zu finden, fällt den meisten Unternehmerinnen und Unternehmern sehr schwer. Aus diesem Grund ist der Verkauf der Firma eine häufig gewählte Option am Ende des Berufslebens. Doch auch ein Verkauf hat seine Tücken und die Beachtung einiger zentraler Punkte kann eine geplante Unternehmenstransaktion deutlich erleichtern. Folgende Faktoren sorgen dafür, dass eine solche erfolgreich über die Bühne geht:

- Frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema (Definition der Beteiligten, Ziele, Leitplanken sowie des Zeitplans)
- Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren (Kapitalstruktur, Optimierung Erfolgspotenzial, zeitnahe Infrastruktur, Rechtsform etc.)
- Prüfung der Vor- und Nachteile von verschiedenen Optionen (z.B. Management-Buy-Out, externer Investor, Konkurrent, Lieferant)
- Berücksichtigung von steuerrechtlichen, erbrechtlichen und finanziellen Aspekten
- Planung der Veränderungen im privaten Umfeld (zukünftige Freizeitgestaltung)
- Einstellung auf einen möglicherweise längeren Prozess für die Abwicklung der Transaktion (Käufersuche, Verkaufsverhandlungen, Planänderungen etc.)



Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der familieninternen Nachfolge bringt mehr Erfolg.

Aus unserer langjährigen Erfahrung mit Unternehmensvermittlungen und -verkäufen haben sich folgende Punkte als Stolpersteine herauskristallisiert:

- Unrealistische Preisvorstellungen: Schauen Sie das Geschäft auch aus der Sicht des Käufers an. Wunschenken und das Einrechnen von ungenutztem Gewinnpotenzial sind einer realistischen Wertermittlung nicht förderlich.
- Das Geschäftsmodell oder die Infrastruktur wurden nicht den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Der Betrieb hat seine Zukunft verschlafen respektive der Unternehmer lebt nur noch von der Substanz.

- Die Gesellschaft ist wegen hoher Substanz nur schwer verkäuflich (Gewinne wurden in der Vergangenheit aus steuerrechtlichen Überlegungen weder als Lohn noch als Dividenden bezogen, sondern im Unternehmen belassen). Umgangssprachlich werden solche Gesellschaften als «fette Sau» bezeichnet. Eine späte Planung zum Abbau der Substanz führt in der Regel zu einer höheren Steuerbelastung.

Ausserdem bestehen zwischen Verkäufer und Käufer zahlreiche Interessenskonflikte, die es bei jeder Transaktion zu berücksichtigen gilt:

Verkäufer	Käufer
Vergangenheit/Substanzwert	Zukunft/Ertragswert
Hoher Preis	Tiefer Preis
Schnitt vollziehen	Übergangsregelung
Steuerfreier Kapitalgewinn	Tragbarkeitsüberlegung
Vollständige Kaufpreis-Finanzierung	Verkäuferdarlehen
Share-Deal (Verkauf Aktien)	Asset-Deal (Kauf Vermögenswerte)



Sind die Erfolgsfaktoren sichergestellt bzw. die Stolpersteine bereinigt, kann mit der Käufersuche begonnen werden. Diesbezüglich ist eine detaillierte Planung essenziell. Die folgenden Instrumente dienen der Vorbereitung auf die Unternehmensvermittlung:

- Neutrale und detaillierte Unternehmensbewertung
- Blindprofil (neutrale Kurzbeschreibung des Unternehmens)
- Geheimhaltungserklärung
- Detaillierte Verkaufsdokumentation
- Eigenmittelnachweis durch den Käufer
- Absichtserklärung (Letter of Intent)

Unter Umständen ist es sogar empfehlenswert, für das eigene Unternehmen eine Prüfung z.B. seitens der MWST oder der Sozialversicherungen zu verlangen. Damit können allfällige Risikofaktoren vor dem Unternehmensverkauf erkannt und eliminiert werden. Andernfalls ist es möglich, dass sich diese schwer einschätzbaren Risiken auf den Transaktionspreis auswirken.

Die objektive Sichtweise im Transaktionsprozess ist zentral. Aus diesem Grund empfiehlt sich eine enge Begleitung durch einen externen Berater, der einerseits mit dem Transaktionsprozess (insbesondere den Erfolgsfaktoren und Stolpersteinen) vertraut ist und andererseits



über ein erweitertes Netzwerk verfügt, das die Chance auf eine erfolgreiche Unternehmensvermittlung deutlich erhöht.

OBT ist Schweizer Marktführer im Bereich der Unternehmensvermittlung. Zudem bieten wir bei der webbasierten Vermittlung das umfassendste Angebot.

Mit einer Kooperationsvereinbarung können Sie diese Webplattform für Ihre eigenen Kauf- und Verkaufswünsche professionell nutzen.

FAZIT

Zusammenfassend sind Zeitfaktor, Objektivität und Flexibilität sowie ein seriöser Auftritt am Markt die zentralsten Elemente für eine erfolgreiche Unternehmensvermittlung.

Ein seriöser Partner wie OBT hilft dem Unternehmer ausserdem, sich weiterhin auf das Tagesgeschäft konzentrieren zu können.

