

Firmen kaufen statt neu gründen

von Andreas Schubert

Alles ist im Fluss und die Anzahl der KMU ist in der Schweiz seit Jahren konstant. Das einzig Konstante ist aber die Veränderung: Pro Jahr werden nämlich gemäss Bundesamt für Statistik über 11'000 Firmen von Grund auf neu gegründet und schaffen so jährlich über 22'000 Arbeitsplätze. Gleichzeitig verzeichnet die Schweiz pro Jahr aber auch mehr als 11'000 Unternehmensschliessungen, wodurch über 40'000 Arbeitsplätze wieder verloren gehen.

Von den neu gegründeten Unternehmen überlebt nur knapp die Hälfte die ersten fünf Jahre, die restlichen sind bereits nach kurzer Zeit wieder vom Markt verschwunden. Wir befinden uns in einer Situation, in welcher die Überlebenschancen für junge Unternehmen offensichtlich überschätzt werden. Diese erschreckende Statistik beruht auf drei Faktoren, die Neugründer oftmals übersehen: schlechte Lage und/oder schlechtes Produkt, zu geringe Kapitaldecke und Überforderung.

Wer ein Unternehmen gründet, bereitet sich akribisch darauf vor und erstellt einen detaillierten Businessplan. Möglicherweise aber auch nicht! Vergleicht man nämlich die Überlebenschancen von Industrie- und Baugewerbe mit dem Dienstleistungsbereich, so sind diese beim Industrie- und Baugewerbe signifikant höher: Dort, wo der Einsatz an finanziellen Mitteln höher ist, wird wahrscheinlich auch mehr Zeit in die Vorbereitung investiert. Es wird dann weniger oft gegründet, dafür häufiger überlebt. Im Dienstleistungssektor übertrifft der Wagemut den kurzfristig nötigen Finanzeinsatz. Der schnellen Gründung

folgt der Liquiditätsengpass, weil die Umsatz- und Margenschätzung etwas gar zu optimistisch war und die Rücklagen zum Überleben der Durststrecke nicht ausreichen.

Ein grosser Teil der Unternehmensschliessungen ist aber auch auf eine verfehlte, gescheiterte oder ungelöste Unternehmensnachfolge zurückzuführen. Die Medien haben bereits über die Problematik bei der Suche nach einem Nachfolger berichtet. In den nächsten fünf Jahren müssen in der Schweiz knapp 60'000 Firmen verkauft werden. Das bietet sowohl dem bereits erfolgreichen Unternehmer, der durch Zukäufe wachsen will, als auch einer Privatperson, welche sich selbstständig machen will, viele Möglichkeiten, die es zu nutzen gilt.

Die Erfolgchancen sind beim Unternehmenskauf – im Gegensatz zur Neugründung – um ein Vielfaches besser: Der Käufer eines bestehenden Unternehmens kann davon ausgehen, dass der Firmeninhaber den richtigen Standort gewählt und die passenden Produkte in seinem Portfolio hat, sonst würde der Betrieb schon lange nicht mehr existieren. Um die letzte Hürde zu nehmen – die Überforderung – steht die Mehrzahl der Firmeneigentümer dem neuen Besitzer mit Rat und Tat zur Seite.

Während beim Gründen der Einsatz an finanziellen Mitteln oft unterschätzt wird, ist dies beim Kauf viel seltener der Fall, da mit der Zahlung des Kaufpreises bereits ein signifikanter Betrag fällig wird.

Zudem erzielt der Käufer bereits vom Tag der Übernahme an erste

Umsätze und besitzt Erfahrungswerte aus der Vergangenheit, was das Risiko einer zu optimistischen Umsatz- und Margenschätzung bedeutend senkt.

Auch bei einem Kauf bleibt das Unternehmerrisiko bestehen. Der Kauf ist aber eine erfolgversprechende Alternative zur Neugründung.



Andreas Schubert
ist Partner der Firma
Business Broker AG
www.businessbroker.ch