

NACHFOLGE-REGELUNG

Firma zu verkaufen!

Der Verkauf des eigenen Unternehmens ist eine der wichtigsten Entscheidungen, die ein Unternehmer in seiner geschäftlichen Laufbahn treffen muss. Aufgrund der Bedeutung dieses Entscheides empfiehlt es sich, diesen Prozess sorgfältig und detailliert zu planen sowie professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen.

1. Ziele definieren und entscheiden
Häufig befassen sich Geschäftsinhaber zu spät oder gar nicht mit dem anstehenden Verkauf der Firma. Unangenehme Überraschungen oder etwa unerwartete gesundheitliche Beschwerden führen oft zu überstürzten Verkaufsanstrengungen, Enttäuschung und Unzufriedenheit hinsichtlich des Verkaufspreises und letztendlich zu finanziellen Engpässen im Alter. Die professionelle Nachfolgeplanung am Karrierende ist genau so wichtig wie die gute Geschäftsidee bei der Unternehmensgründung. Sie ist die Basis zu einer geregelten Firmenübergabe aus einer Position der Stärke.

2. Der «richtige» Verkaufspreis
Man kann sein Unternehmen nur einmal verkaufen. Nach dem Verkauf erhält man keine zweite Chance. Den korrekten Verkaufspreis festzusetzen, ist essentiell. Ein Käufer sollte grundsätzlich bereit sein, einen marktgerechten Preis zu bezahlen. Die ersten Wochen der Vermarktung eines zum Verkauf stehenden Unternehmens sind erfolgskritisch. Ein zu hoher Anfangspreis wird unweigerlich zu einem harzigen Start des Verkaufsprozesses führen. Um das zu verhindern, sollten Sie Ihr Unternehmen bewerten lassen. Nur kompetente Fachpersonen mit langjähriger Erfahrung sind fähig, den Wert Ihres Unternehmens realistisch einzuschätzen. Nehmen Sie sich Zeit, die Frage des Verkaufspreises genau zu klären – es lohnt sich.

Praxisbeispiel: Beim Verkauf einer attraktiven Apotheke in Zürich kam es kurz vor Vertragsunterzeichnung zu einem regelrechten Bieterverfahren. Ein grosser Pharmakonzern, der dem Eigentümer bereits vor Erteilung des Verkaufsauftrags an die Business Broker AG ein unannehmbar tiefes Angebot präsentiert hatte, erhöhte unter dem Druck der anderen Kaufinteressenten das mehrfach als «maximal und endgültig» formulierte Kaufangebot. Letztendlich entschied sich der Eigentümer trotz tieferem Preis für einen privaten Apotheker, der das Unternehmen seither erfolgreich führt.

3. Vorbereitung, Vorbereitung und nochmals Vorbereitung
Vorbereitung ist essentiell, wenn es um den Verkauf einer Firma geht. Folgende Punkte sollten notwendigerweise beachtet werden:
– Die Aufbereitung von kompletten Jahresabschlüssen der letzten drei Geschäftsjahre.
– Berechnung des bereinigten Eigentümergewinns (EBITDA).
– Klärung der rechtlichen und steuerlichen Aspekte eines Unternehmensverkaufs.
– Vereinfachung und Straffung der Management- und Geschäftsprozesse.
– Dokumentation von standardisierten, operativen Prozessen
– Registrierung von Urheberrechten, Markenrechten und übrigen Immaterialgüterrechten, falls für die Weiterführung des Geschäfts notwendig

– Positive Präsentation von Geschäftsräumlichkeiten und Personal
– Finanz- und Steuerplanung durch Experten für Unternehmensverkauf
– Reduktion der Abhängigkeit von Schlüsselpersonen
– Schätzung der kurz- bis mittelfristigen Auftragslage
– Geräte, Maschinen und übrige Sachanlagen sollten in gutem Zustand sein. Durch den Aufschub von notwendigen Investitionen können Marktanteile verloren gehen und den Unternehmenswert erheblich mindern

4. Die fünf üblichen Problemkreise
Fast jede Firma hat Defizite oder Schwächen, die sich fünf Problemkreisen zuteilen lassen und die in der Regel zu Einwänden bei potentiellen Kaufinteressenten führen können. Es sind dies die Lagergrösse, der Debitorenbestand, der Personalbestand, die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen, Produkten und Kunden sowie das vom Unternehmer aufgebrachte Arbeitspensum. Diese Einwände sollten vor den Verkaufsverhandlungen entkräftet werden indem

– die Lagerbestände so tief wie möglich gehalten werden
– Zahlungsrückstände- oder ausfälle vermieden werden
– der Personalbestand möglichst schlank gehalten wird
– Abhängigkeiten von Schlüsselmitarbeitern, Produkten, Lieferanten oder Kunden entschärft werden

5. Erträge lückenlos verbuchen
Viele Firmeneigentümer sind versucht, ihre Steuerlast zu reduzieren, indem sie nicht alle erzielten Umsätze verbuchen. Für den Verkaufsprozess ist es effizienter und zielgerichteter, alle Umsätze zu deklarieren und potentiellen Käufern der Firma eine korrekte, vollständige und transparente Buchhaltung zu präsentieren. Dies führt ausserdem zu einem höheren Unternehmenswert und lässt Ihre Firma in den Augen des Käufers solide und seriös erscheinen.

6. Mietvertrag sichern
Bei einem Firmenkauf erwirbt der Käufer in der Regel drei Dinge:
– Physische Aktiven – Immobile und mobile Sachanlagen, Warenlager, Inventar.
– Immaterielle Aktiven – Goodwill, Immaterialgüterrechte
– Zukünftige, nachhaltige Umsätze/Gewinne – oder einen Grad an Sicherheit darüber.
– Die Nachhaltigkeit dieser zukünftigen Umsätze muss gesichert und dem Käufer glaubwürdig dargelegt werden. Umsätze sind aber nur nachhaltig, wenn die Grundlagen des Geschäfts gesichert sind. Ein Paradebeispiel dafür ist der Mietvertrag. Ein langfristiger Mietvertrag mit fester Laufzeit am bisherigen Geschäftsstandort sichert eine zentrale Geschäftsgrundlage und untermauert die Nachhaltigkeit zukünftiger Umsätze.



Samuel Schaufelberger, Partner und Richard Jauch, Business Broker.

PORTRAIT: BUSINESS BROKER AG

Business Broker AG ist das grösste und erfolgreichste Beratungs- und Vermittlungsunternehmen im Bereich KMU und bietet diese Dienstleistung als einziges Unternehmen in der Schweiz an. Mehr als 100 abgeschlossene Projekte zeugen von Erfahrung und Kompetenz. Business Broker

AG berät zurzeit 70 Eigentümer von KMU beim Verkauf ihres Unternehmens. Die Kernkompetenz sind Unternehmenstransaktionen im Umfang zwischen CHF 100'000.– und CHF 25 Millionen. Im letzten Jahr konnte Business Broker AG 40 Verkaufsmandate erfolgreich zum Abschluss

bringen. Die Business Broker AG verrechnet die vereinbarte Provision erst, wenn das Unternehmen erfolgreich verkauft worden ist.

Business Broker AG
Florastrasse 44, 8008 Zürich.
Tel: +41 44 420 11 11,
www.businessbroker.ch

7. Einen qualifizierten Business Broker engagieren
Gute Unternehmen werden zweifellos verkauft, wenn sie einen realistischen Verkaufspreis haben, sämtliche Finanzunterlagen verfügbar sind und der Verkauf breit beworben wird. Warum ist die Zusammenarbeit mit einem Business Broker so wichtig?
Ein qualifizierter, erfahrener Business Broker erbringt unter anderen folgenden Dienstleistungen:
– Professionelle Einschätzung des Unternehmenswerts
– Unterstützung bei der Verkaufsplanung
– Identifikation von wertsteigernden Verkaufsattributen
– Produktion eines umfassenden Informationsdossiers
– Erstellen einer Werbeplanung
– Nutzung von Datenbanken mit potentiellen Käufern
– Prüfung von Kaufinteressenten
– Einschätzung der abgegebenen Kaufangebote
– Unterstützung des Käufers und Verkäufers in Finanz-, Steuer- und Rechtsfragen
– Aushandlung eines zufriedenstellenden Preises
– Unterstützung bei der Due Diligence
– Hilfe und Lösungsvorschläge bei Komplikationen
– Ausarbeitung eines Kaufvertrages
– Vorbereitung der Vollzugsdokumente
– Überwachung der Transaktion

Der Verkaufsprozess mit erfolgreichem Abschluss ist ausserordentlich anspruchsvoll. Hier ist die Fähigkeit und Expertise eines professionellen Business Brokers gefragt. Praxisbeispiel: Die grösste Herausforderung ist die Suche nach einem motivierten und solventen Käufer, der über die notwendigen Fähigkeiten verfügt, das Unternehmen erfolgreich weiterzuführen. Zu diesem Zweck unterhält Business Broker AG eine Datenbank mit über 8'000 potenziellen Käufern. Jede erfolgreiche Transaktion hinterlässt oft hunderte von potenziellen Käufern, die nicht zum Zug gekommen sind. Bei einer Handelsfirma zum Preis von CHF 2'200'000.– konnte Business Broker AG innerhalb von 10 Tagen 124 Interessenten generieren. Der Eigentümer war von dieser Resonanz überrascht und durfte qualifizierte Interessenten im Stundentakt durch seinen Betrieb führen.

8. Werbung
Potentielle Käufer müssen über das Angebot informiert werden. Eine Redewendung besagt, dass Geheimnisse nicht verkauft werden können. Eine Firma verkaufen und gleichzeitig die Vertraulichkeit bewahren, ist eine der wichtigsten Herausforderungen für den erfahrenen Business Broker.

9. Diskretion und Vertraulichkeit
Wenn sich ein Firmeneigentümer für einen Unternehmensverkauf entscheidet, trifft er oder sie – oft nach einer langen Planungs- und Reflexionsphase – eine der wichtigsten Entscheide des Lebens. Der Verkaufsprozess kann für den Eigentümer sehr nervenaufreibend werden, da er verhindern will, dass Mitarbeiter, Lieferanten oder Kunden davon erfahren und womöglich zu einem anderen Arbeitgeber, Kunden oder Lieferanten abwandern. Es ist wichtig, dass alle Beteiligten das Recht auf Privatsphäre und Vertraulichkeit beachten. Aufgrund dieser Sachlage ist der Käufer angehalten, gewisse Prozesse und Restriktionen im Verkaufsprozess zu respektieren. Ein ehrlicher Käufer sollte in der Beachtung dieser Regeln kein Problem sehen und zwingend eine Vertraulichkeitserklärung unterschreiben.