

## Das Geschäft mit der Nachfolgeregelung

***Treuhänder und Banken waren bei Nachfolgeregelungen bislang die erste Adresse. Doch jetzt haben Vermittlungsfirmen diesen Markt für sich entdeckt. Auch in der Zentralschweiz versuchen sie Fuss zu fassen.***

In Sachen Nachfolgeregelung waren bisher Banken und Treuhänder die Vertrauenspersonen für Firmeneigentümer und -käufer. Wer jedoch heute eine Firma verkaufen oder kaufen will, dem eröffnen sich neue Möglichkeiten. Denn für den Verkauf von KMU in der Schweiz drängen seit wenigen Jahren spezialisierte Vermittlungsfirmen auf den Markt. Eine ist die Online-Vermittlungsplattform [CompanyMarket.ch](http://CompanyMarket.ch) – laut eigenen Angaben die grösste unabhängige Firmenbörse der Schweiz. Sie vermittelt den ersten Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer von Unternehmen, arbeitet aber auch vorwiegend mit Treuhandbüros zusammen. Eine andere ist die Business Broker AG mit Sitz in Zürich, die 2007 gegründet wurde und in der Schweiz 17 Mitarbeitende beschäftigt. Geschäftsführer Andreas Schubert: «Unsere Kernkompetenz ist die Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses. Wir erarbeiten beispielsweise ein Vermarktungskonzept, bereinigen die Geschäftsabschlüsse und erstellen eine attraktive Unternehmenspräsentation. Auch rechtliche und steuerliche Aspekte klären wir ab.» Das Gleiche machen auch die Treuhänder. Toni Bussmann, Sekretär von Treuhand Suisse der Region Zentralschweiz, nimmt die zunehmenden Aktivitäten der Mitbewerber deshalb gelassen: «Wir Treuhänder begleiten viele Firmeneigentümer bereits seit rund 20 Jahren und nicht erst seit ein paar Monaten. Deshalb denken wir nicht, dass uns diese Kunden weggeschnappt werden.» Der Pluspunkt der Treuhänder: Sie sind lokal vor Ort verankert. Ähnlich reagiert die Nidwaldner Kantonalbank. Während sich Firmen wie die Business Broker AG auf ihr Hauptgeschäft – die Vermittlung – konzentrieren, sieht sie ihre Aufgabe primär in der Finanzierung der Nachfolgeregelung. «Wir wickeln rund zehn Nachfolgeregelungen pro Jahr ab – Tendenz steigend. Wir spüren deshalb keine Konkurrenz durch Vermittlungsfirmen», sagt die Kommunikationsverantwortliche Nicole Blättler.

## Grosse Datenbank

In der Zentralschweiz betreut die Business Broker AG derzeit 37 Eigentümer beim Verkauf ihres Unternehmens. «Wir generieren für jedes Mandat zwischen 30 und 200 Interessenten; der überwiegende Anteil davon kann als ernsthaft bezeichnet werden. Dank der grossen Anzahl abgeschlossener Projekte verfügen wir inzwischen über eine Datenbank mit mehr als 16 000 registrierten Käufern», betont Andreas Schubert und ergänzt: «Die Entscheidung, an wen und zu welchem Preis die Firma verkauft wird, trifft der aktuelle Eigentümer immer selbst. Gibt es mehrere Interessenten, entscheidet der Eigentümer in achtzig Prozent der Fälle monetär und gibt demjenigen den Zuschlag, der das beste Angebot macht.» Die Nachhaltigkeit des übertragenen Unternehmens ist bei den Banken das zentrale Thema. «Deshalb prüfen wir von vornherein die unternehmerische Erfahrung des potenziellen Käufers, seinen bisherigen Erfolgsausweis und die angestrebten Entwicklungspläne genauso konsequent wie die finanziellen Sicherheiten», unterstreicht stellvertretend Carmen Wyss, PR-Manager der Zuger Kantonalbank.

# ROI ONLINE.CH

Das Wirtschaftsportal der Zentralschweiz

## Rasche Abwicklung des Verkaufsprozesses

Einer der von der Business Broker AG vermittelten Käufer ist Jürg Graf. Er kaufte vor zwei Jahren die Firma Emca Assembly AG in Root – und ist glücklich, den Traum einer eigenen Firma verwirklicht zu haben: «Es ist ein schönes Gefühl, die Geschicke eines Unternehmens selber in Händen zu halten.» Emca ist auf die Produktion von elektrischen und elektronischen Geräten spezialisiert. Jürg Graf brachte viel Branchen-Know-how mit: Er absolvierte seine Ausbildung im Elektrobereich und kannte die Produktionsabläufe. Der Kaufpreis betrug 800 000 Franken. «Ich schätzte, dass bei Business Broker die Vermittlung ihr Kerngeschäft und nicht eine angegliederte Abteilung wie bei Banken ist. Der Kaufprozess gestaltete sich einfach. Ich fühlte mich stets gut aufgehoben», erklärt Jürg Graf. Der Verkauf ging denn auch zeitlich relativ zackig über die Bühne – innert vier Monaten war der Kaufvertrag unterschrieben. Im Durchschnitt verkauft die Business Broker AG eine Firma innert drei bis zwölf Monaten; dies bei Kaufpreisen zwischen 100 000 und 25 Millionen Franken. (chw.)

[www.companymarket.ch](http://www.companymarket.ch)

[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)

[www.treuhandswisse-zentralschweiz.ch](http://www.treuhandswisse-zentralschweiz.ch)

[www.zugerkb.ch](http://www.zugerkb.ch)

[www.nkb.ch](http://www.nkb.ch)