

## «Der Traum einer eigenen Firma»

Die Vermittler der Firma Business Broker haben in den letzten Jahren 180 Unternehmen zu neuen Eigentümern verholffen.



«10 000 potenzielle Käufer»: Andreas Schubert, Bettina und Samuel Schaufelberger.

### Herr Schaufelberger, wann ist die Idee für Business Broker herangereift?

Mit zwanzig haben ich und meine Frau begonnen, zwei Firmen aufzubauen, die wir mit dreissig verkauften. Wir wanderten nach Australien aus, wo uns bei der Suche nach einer neuen Tätigkeit die vielen Firmen auffielen, die dort zum Verkauf standen und die in Zeitungen inserierten. Um Ähnliches in die Schweiz zu importieren, kontaktierte ich Andreas Schubert, einen Sandkasten-Freund von mir, der aus der Unternehmensberatung kommt und als Finanzchef bei ausländischen Firmen tätig war.

### Weshalb bestand dieses Bedürfnis nach den Tätigkeiten, die Business Broker heute ausführt?

Der Tenor in der Wirtschaftspresse damals war: Es gibt ein Problem, weil sich keine Nachfolger für die vielen Unternehmen,

die verkauft werden sollten, finden lassen. Und das stimmte nicht. Wir haben mitgeholfen, diesen Markt transparent zu machen. Bevor es uns gab, musste man beim Treuhänder oder bei einer Bank anfragen, um zu erfahren, welche Möglichkeiten es gibt.

### Gibt es hierzulande so viele Menschen, die ein Unternehmen kaufen möchten?

In unserer Datenbank befinden sich über 10 000 Einträge potenzieller Käufer. Mehr als fünfzig Prozent der Bevölkerung träumen davon, einmal eine eigene Firma zu haben.

### Was sind die Vorteile beim Kauf einer fremden Firma?

Es ist attraktiver und sicherer, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen. Bei einer Neugründung gibt es weder Equipment noch Kundenkontakte, man weiss noch nicht, ob der Standort der richtige ist oder ob man die Kundenbedürfnisse befriedigen

kann. Über fünfzig Prozent der Unternehmen schliessen gemäss Studien innerhalb der ersten fünf Geschäftsjahre.

### Besteht bei diesen Eigentümerwechseln kein Missbrauchsrisiko, etwa durch Käufer mit Hintergedanken?

Da wir im KMU-Bereich tätig sind und Firmen vermitteln, die einen bis zweihundert Mitarbeiter haben, ist es beispielsweise für grosse Private-Equity-Firmen nicht spannend, zu kaufen, umzustrukturieren und wiederzuverkaufen. Ausserdem sind die meisten Unternehmen eigentümergeführt – die Käufer müssen also selbst in die Hosen steigen, um das Geschäft weiterzuführen.

### Wie stark beeinflussen Sie bei der Selektion der potenziellen Käufer den Transaktionsausgang?

Die Entscheidung, an wen und zu welchem Preis er verkauft, trifft der Eigentümer immer selbst. Wir vermitteln ihm lediglich einen interessierten Käufer. Gibt es mehrere davon, entscheidet der Eigentümer in achtzig Prozent der Fälle monetär und gibt den Zuschlag demjenigen, der das beste Angebot macht.

### In welchen Fällen ist ein Verkauf praktisch unmöglich?

Das wichtigste Kriterium für uns ist: Stellt die Firma eine Existenz dar? Hat ein Eigentümer eine Firma aufgebaut, für die er Tag und Nacht arbeiten kann, mit der er aber kein Geld verdient, sehen wir das eher als Hobby denn als ein attraktives Kaufobjekt.

### Ein Firmenkauf ist ein guter Weg in die Selbstständigkeit. Gibt es ein typisches Profil jener Leute, die diesen Weg gehen möchten?

Wir haben eine grosse Zahl von hochqualifizierten Menschen zwischen vierzig und fünfzig, die bereits eine erfolgreiche Karriere hinter sich und das nötige Kapital zur Verfügung haben und den Königsweg gehen wollen: eine eigene Firma besitzen und führen. Sie haben viele strategische Ideen, wollen aber nicht auf der grünen Wiese anfangen, eine Mehrwertsteuernummer beantragen etc., sondern auf ein bestehendes Set-up inklusive zehn, fünfzehn Mitarbeitern zurückgreifen.

### Wer half Ihnen beim Verkauf Ihrer beiden Firmen?

Wir hatten keinerlei Unterstützung. Kritisch betrachteten wir die Interessenten, in der Hoffnung, dass es nach der Übergabe unserer «Babys» gut kommen möge. Wer das zum ersten Mal macht, ist mit dem Vertragswesen völlig überfordert. Darum nehmen wir die Leute an der Hand und führen sie durch diesen Prozess.

Die Firma Business Broker AG hat ihren Sitz in Zürich und beschäftigt heute siebzehn Mitarbeiter. Sie wurde im April 2007 von Samuel und Bettina Schaufelberger und Andreas Schubert gegründet, die im Verwaltungsrat sitzen. Die Fragen stellte Oliver Schmutki.