

Business Broker AG neu, einfach und erfolgsbasiert

Von Andreas Schubert*

Bis vor kurzem waren Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen beim Verkauf ihrer Firma auf sich alleine gestellt. Jetzt bringt Business Broker AG ein weltweit erprobtes Konzept in die Schweiz und ermöglicht so auch Eigentümern von kleinen und mittleren Unternehmen, ihre Firma gewinnbringend zu verkaufen.



Während für Neugründungen verschiedenste Institutionen und Firmen Hilfestellungen anbieten, ist der Markt für den Verkauf von kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz noch sehr intransparent bzw. nicht existent und der Eigentümer meist auf sich alleine gestellt.

Er kann sich zwar an Treuhänder oder Rechtsanwälte wenden, welche auf die rechtlichen und steuerlichen Aspekte spezialisiert sind, aber oft keine Erfahrung bei der Vermarktung oder im Umgang mit potenziellen Käufern haben. Wie bei jeder Verkaufsaktivität, bilden jedoch auch beim Unternehmensverkauf die Marketingaktivitäten den Grundstein für den Erfolg. Weder Treuhänder noch Rechtsanwälte sind darauf spezialisiert. Ein weiterer Nachteil besteht in den hohen Stundenansätzen, die erfolgsunabhängig geschuldet sind.

In anderen Ländern wie USA, Australien oder England ist der Markt für Unternehmenstransaktionen von kleinen und mittleren Unternehmen sehr viel weiter entwickelt. Es ist eine Branche entstanden, Business Brokerage genannt, die sich ausschliesslich mit dem Verkauf von kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigt. In den USA sind in verschiedenen nationalen Verbänden über 6.000 Business Broker organisiert. Durch diese Branche werden in den USA jährlich über 125.000 Firmen verkauft, wobei sich die Firmenstruktur in den USA nicht von derjenigen in der Schweiz unterscheidet: In der Schweiz haben knapp 97% aller Unternehmen weniger als 50 Mitarbeiter, in den USA sind rund 95% dieser Grösse zu zuordnen.

Die Firma Business Broker AG in Zürich bietet nun erstmals auch den Inhabern von Schweizer Unternehmen eine professionelle und gewinnbringende Unterstützung beim Unternehmensverkauf. Die wichtigsten Vorteile sind:

- Reine Erfolgsprovision
- Professionelles Vermarkten
- 100% Diskretion und Vertraulichkeit

Der Business Broker beschäftigt sich ausschliesslich mit dem Verkauf von Unternehmen und trägt mit seiner Erfahrung wesentlich zum Erfolg bei. Die aktive Vermarktung und das Erzielen des bestmöglichen Verkaufspreises stehen im Zentrum seiner Tätigkeit. Wenn auch bedeutend komplexer, kann man die Aufgabe des Business Brokers mit der eines Immobilienmaklers vergleichen.

Für den Firmeninhaber hat die Zusammenarbeit mit einem Business Broker grosse Vorteile: Der Business Broker übernimmt für seinen Kunden den gesamten Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss und entlastet damit den Inhaber signifikant. Er unterstützt den Verkäufer bei der Festlegung des Verkaufspreises, erstellt eine attraktive Firmenpräsentation und erarbeitet ein Vermarktungskonzept. Er bewirbt die Firma sehr aktiv und begeistert so viele Interessenten wie möglich. Da er zwischen den Interessenten und dem Eigentümer steht, kann er den Informationsfluss kontrollieren und Vertraulichkeit und Diskretion sicherstellen. Der Business Broker steht dem Kunden bei den Vertragsverhandlungen beratend zur Seite und begleitet ihn bis zum erfolgreichen Verkauf. Nur wenn das Unternehmen erfolgreich verkauft worden ist, erhält der Business Broker die vereinbarte Provision.

* Andreas Schubert ist Partner der Firma Business Broker AG



bb business broker

Höschgasse 33 | CH-8008 Zürich
T +41(0)44 420 11 11 | F +41(0)44 420 11 12
www.businessbroker.ch