

Special Mergers

INHALT

Der Markt für kleine M&A-Deals ist intakt

Der weltweite Markt für Mergers & Acquisitions (M&A), für Fusionen und Übernahmen, ist eingebrochen. In der Schweiz ist die Situation nicht so dramatisch: Der Bankenmarkt ist trotz Problemen bei UBS und Credit Suisse ebenso stabil wie die KMU-Landschaft. **Seite 52**

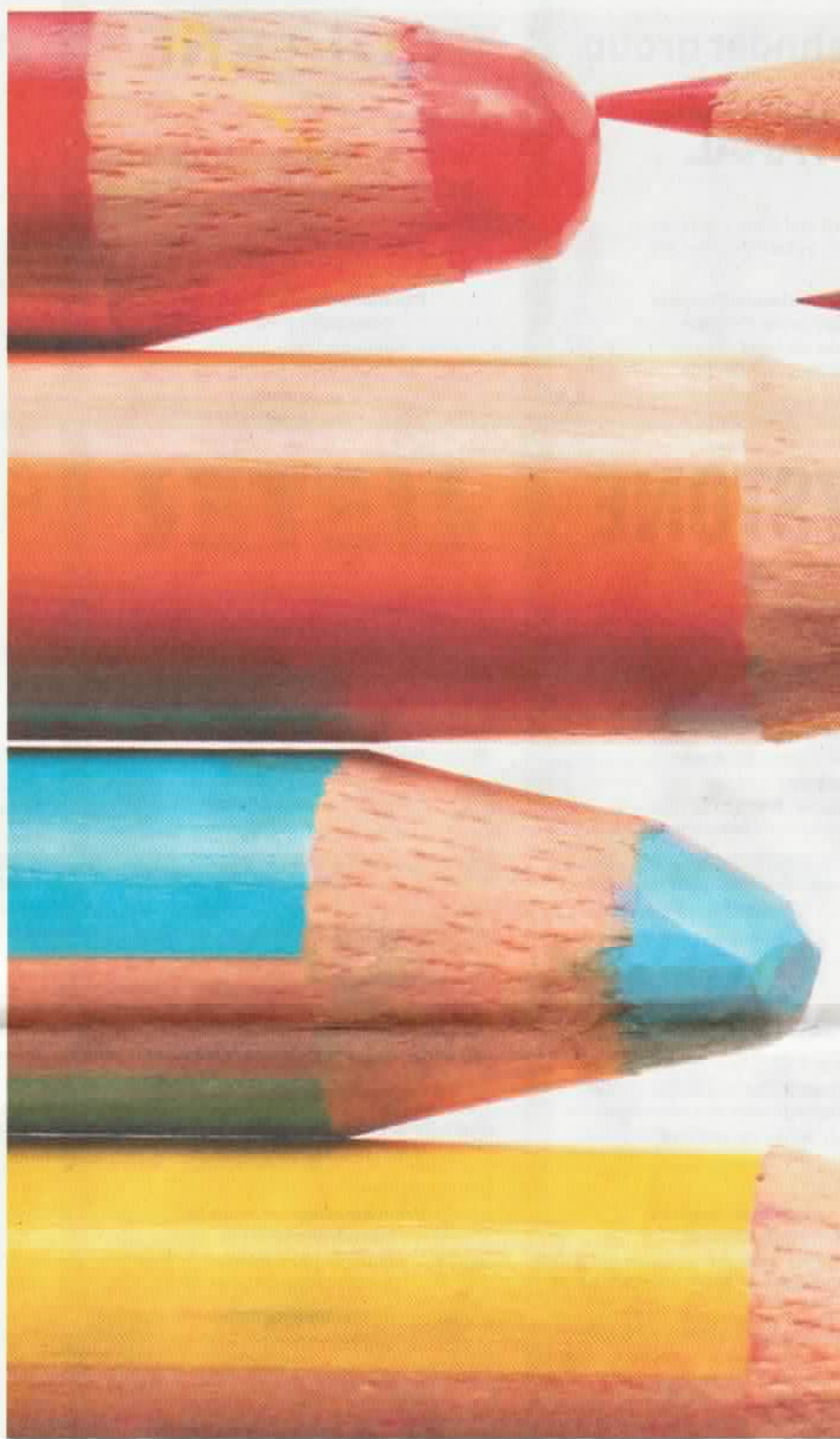
Business Broker für Schreiner und Optiker

Bis vor kurzem waren Inhaber von kleinen Unternehmen bis 5 Mio Fr. Jahresumsatz - Mittelständler und Handwerksbetriebe - beim Verkauf ihrer Firma weitgehend auf sich alleine gestellt. Ein Broker-Konzept, das in den USA, Australien und Grossbritannien erfolgreich ist, ermöglicht neu auch Eigentümern von Kleinfirmen in der Schweiz, ihr Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen. **Seite 55**



Die tragende Rolle des Finanzchefs

Fusionen und Akquisitionen ist eine von vielen Verantwortlichkeiten des Chief Financial Officer (CFO). Dennoch ist der Stellenwert einer Transaktion hoch: Ein verpatzter Deal kann dem guten Ruf des Finanzchefs irreparablen Schaden zufügen. **Seite 58**



Kleine Firmen gut verkaufen

BUSINESS BROCKER Bis vor kurzem waren Inhaber von kleinen Unternehmen bis 5 Millionen Franken beim Verkauf ihrer Firma auf sich alleine gestellt. Ein Broker-Konzept, das in den USA erfolgreich ist, ermöglicht neu auch Eigentümern von Kleinunternehmen, ihre Firma gewinnbringend zu verkaufen.

ANDREAS SCHUBERT

Über 300 000 KMU existieren in der Schweiz, welche rund zwei Drittel der Arbeitskräfte beschäftigen. In naher Zukunft müssen 50 000 bis 70 000 dieser Unternehmen verkauft werden. Ein heikles Unterfangen. Pro Jahr gehen in der Schweiz 60 000 Arbeitsplätze durch nicht oder ungenügend gelöste Unternehmensnachfolgen verloren. Das Nachfolgeproblem trifft vor allem die Inhaber von Kleinunternehmen mit weniger als 50 Vollzeitstellen. Sie kämpfen nicht nur mit einem fehlenden Markt, sondern auch mit mangelnder Unterstützung. Die Bedeutung eines erfolgreichen Firmenverkaufs ist für den Inhaber eines Kleinunternehmens aber enorm

nehmen sehr viel weiter entwickelt. Es ist eine Branche entstanden, Business Brokerage genannt, die sich ausschliesslich mit dem Verkauf dieser Unternehmen beschäftigt. In den USA sind in verschiedenen nationalen Verbänden über 6000 Business Broker organisiert. Durch diese Branche werden in den USA jährlich über 125 000 Firmen verkauft. Es existiert ein transparenter Markt und Kleinunternehmen sind, ähnlich wie Immobilien, handelbar.

Vorteile für Firmeninhaber

Der Business Broker beschäftigt sich ausschliesslich mit dem Verkauf von kleinen Unternehmen und trägt mit seiner Erfahrung wesentlich zum Erfolg bei. Die aktive Vermarktung und das Erzielen des bestmöglichen Verkaufspreises stehen im Zentrum seiner Tätigkeit. Die wichtigsten Vorteile sind:

- Erfolgsprovision;
- Professionelles Vermarkten;
- 100% Diskretion und Vertraulichkeit.

Für den Firmeninhaber hat die Zusammenarbeit mit einem Business Broker 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

Nur wenn das Unternehmen erfolgreich verkauft wurde, erhält der Business Broker die vereinbarte Provision.

hoch, da ein Grossteil seines Vermögens im Unternehmen gebunden ist.

Der Markt für den Kauf oder Verkauf von kleinen Firmen ist in der Schweiz noch sehr intransparent bzw. nicht existent, weshalb die Marketingaktivitäten von entscheidender Bedeutung für einen erfolgreichen Verkauf sind. In letzter Zeit sind im Internet mehrere Plattformen entstanden, die das Ziel verfolgen, Angebot und Nachfrage zusammenzubringen. Keine Firma gleicht jedoch dem anderen, und ein Firmenkauf ist höchst komplex. Diese Plattformen sind ein Schritt in die richtige Richtung, lösen aber das Problem der spezialisierten, abschlussorientierten Beratung nicht.

Eine Frage des Preises

Gross- und Mittelunternehmen verfügen entweder über eine eigene M&A-Abteilung oder können auf ein breites Beratungsangebot zurückgreifen. Aufgrund der Grösse der Transaktion ist die Inanspruchnahme von externen Dienstleistungen für das Unternehmen finanzierbar und für die Anbieter attraktiv.

Eigentümer von Kleinunternehmen sind auf sich alleine gestellt. Sie sind für M&A-Spezialisten aufgrund der geringen Transaktionshöhe wenig attraktiv. Genauso wenig verfügen sie über die internen Strukturen, um die mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben professionell und erfolgreich durchführen zu können. Zudem ist der Firmenverkauf für die Mehrzahl der Unternehmer ein erst- und einmaliges Ereignis, was das Risiko von Fehlern erhöht.

Typischerweise wendet sich der Firmeninhaber daher an seinen Treuhänder oder Rechtsanwalt, welcher aber meist nicht auf M&A spezialisiert ist, und daher wenig Erfahrung bei der Vermarktung oder im Umgang mit potenziellen Käufern hat. Ein weiterer Nachteil sind die hohen Stundensätze, welche erfolgsunabhängig geschuldet sind.

In Ländern wie USA, Australien oder England ist der Markt für Transaktionen von kleinen Unter-

Vermarktungskonzept. Er bewirbt die Firma sehr aktiv und begeistert damit so viele Interessenten wie möglich. Da er zwischen den Interessenten und dem Eigentümer steht, kann er den Informationsfluss kontrollieren und Vertraulichkeit und Diskretion sicherstellen.

Chance für Schreiner und Optiker

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.

Mit Business Brokerage erhält der Firmeninhaber ein neues Instrument in seinem Strategiebaukasten. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ermöglicht Business Brokerage den andauernden wirtschaftlichen Wandel aktiv zu bewältigen.

In der Schweiz bietet die Firma Business Broker AG diese Dienstleistung als erstes und einziges Unternehmen an. Der Fokus liegt auf kleinen KMU mit einem Transaktionsvolumen zwischen 100000 und 5 Mio Fr. Damit hat auch der Inhaber eines Schreinereibetriebs mit acht Mitarbeitern oder die Inhaberin eines Optikergeschäfts die Möglichkeit, ihr Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen.

Andreas Schubert, Business Broker AG,
Zürich.

TIPP

Folgende Schwierigkeiten stellen sich typischerweise einem verkaufswilligen Eigentümer:

- Sicherstellen von Vertraulichkeit und Diskretion
- Hoher zeitlicher Aufwand
- Generierung eines genügend grossen Interessentenkreises
- Erstellen einer attraktiven Firmenpräsentation
- Realistische Unternehmensbewertung
- Abklären von rechtlichen und steuerlichen Folgen
- Emotionen behindern den Verkaufsprozess