



bb *business* **broker**

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Leitfaden für Käufer

Der Weg in die Selbständigkeit und ein Firmenkauf bringen einige Herausforderungen mit sich. Bereiten Sie sich auf diesen Schritt vor, lesen Sie unseren Leitfaden und beantworten Sie für sich die Fragen, die Sie sich vor dem Kaufentscheid unbedingt stellen sollten.

LEITFADEN FÜR KÄUFER

Für Privatpersonen haben wir einen kurzen Leitfaden zusammengestellt, der eine erste Einführung rund um den Unternehmenskauf bietet.

Haben Sie vor, ein eigenes Unternehmen zu besitzen? Der Kauf eines Unternehmens kann ein komplexer Prozess sein. Es ist wichtig, stets den Überblick zu haben und einen klaren Kopf zu bewahren.

Die Business Broker AG hat viele verschiedene Unternehmen im Angebot, die für Sie in Frage kommen könnten. Prüfen Sie, ob das Unternehmen Ihren Talenten, Fähigkeiten und Ihrem Lebensstil entspricht. Sie müssen jedoch immer daran denken, dass es das perfekte Unternehmen nicht gibt. Wichtig ist, dass Sie den Schritt wagen und vom Zuschauer zum Unternehmer werden.

Nehmen Sie sich die Zeit, nachstehenden Leitfaden durchzulesen und die Fragen für sich zu beantworten. Es wird Ihnen helfen, sich über Ihre Ziele und Motivation sowie Ihre finanzielle und persönliche Ausgangslage Klarheit zu verschaffen:

1. Ein Unternehmer heisst deshalb Unternehmer, weil er etwas unternimmt! „Bin ich ein Unternehmer?“ ist somit die entscheidende erste Frage.
2. Wichtige weitere Fragen, die Sie sich vor dem Kauf stellen und beantworten sollten:
 - Gründen oder kaufen?
 - Worauf sollte ich achten, wenn ich ein Unternehmen kaufen will?
 - Weshalb möchte ich ein Unternehmen kaufen?
 - Welches Zeitfenster setze ich mir, um das richtige Unternehmen zu finden?
 - Bin ich bereit, den grössten Teil meines Kapitals in ein Unternehmen zu investieren?
 - Bin ich unabhängig genug, um meine Entscheidungen selbst zu treffen?
 - Unterstützt mich meine Familie als Unternehmer?
 - Bin ich in meiner Suche offen oder muss es eine bestimmte Art von Unternehmen sein?
 - Sind meine Erwartungen angemessen?
 - Brauche ich eine Garantie?
 - Was macht den Erfolg aus?
3. Der Kaufprozess
4. Wie kann ein Broker helfen?
5. Benötigen Sie einen Rechtsanwalt?

EIN UNTERNEHMER HEISST DESHALB UNTERNEHMER, WEIL ER ETWAS UNTERNIMMT!

Ein eigenes Unternehmen zu erwerben, ist ein grosser Schritt, bei dem Sie Ängste und Zweifel überwinden müssen. Fast 90% aller Personen, die ein Unternehmen kaufen, haben zuvor noch nie ein Unternehmen geleitet. Der sicherste Weg, als Unternehmer nicht zu scheitern ist, nie selbständig zu werden.

Wenn Sie Ihre Suche beginnen, beachten Sie unbedingt, dass die Führung Ihres eigenen Unternehmens mehr ist als nur ein Job. Es bedeutet eine Änderung Ihres Lebensstils. In der Regel müssen Sie länger arbeiten, alle Entscheidungen selbst treffen und, wie es so schön heisst, Chefkoch und Tellerwäscher zugleich sein. Mit anderen Worten: Sie sind für alle Arbeiten verantwortlich, die das Unternehmen erfolgreich machen und es am Laufen halten. In vielen Fällen fegen Sie den Fussboden und wechseln die Glühbirnen selbst aus.

Welche Ziele verfolgen Privatpersonen mit der Selbständigkeit?

- Gestaltungsfreiheit
- Freude am Produkt oder der Dienstleistung
- Flexibilität
- Verdienstmöglichkeiten
- Anerkennung
- Sicherheit
- Privatsphäre
- Status
- Kontakt mit Kunden und Mitarbeitern

WICHTIGE FRAGEN, DIE SIE SICH VOR DEM KAUF STELLEN UND BEANTWORTEN SOLLTEN

Gründen oder Kaufen?

Knapp 50% aller Insolvenzen treten in den ersten vier Jahren nach der Unternehmensgründung auf. Diese ernüchternde Statistik beruht auf drei Faktoren, die Neugründer oftmals übersehen: Schlechte Lage und/oder schlechtes Produkt, zu geringe Kapitaldecke und Überforderung.

Bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens können Sie davon ausgehen, dass der Firmengründer den richtigen Standort gewählt und die passenden Produkte in seinem Portfolio hat, sonst würde der Betrieb schon lange nicht mehr existieren. Um die letzte Hürde zu nehmen - die Überforderung - steht die Mehrzahl der Firmeneigentümer dem neuen Besitzer mit Rat und Tat zur Verfügung und ermöglicht Ihnen so einen optimalen Start in die Selbständigkeit.

Worauf sollten Sie achten, wenn Sie ein Unternehmen kaufen wollen?

Viele potentielle Käufer wollen zuerst wissen, was das Unternehmen kostet. Erst danach stellen sie die Frage, wie viel damit verdient werden kann. Dies sind die falschen Startfragen.

Wichtig ist, wie viel Kapital Sie zur Finanzierung des Kaufpreises benötigen. Die Teilfinanzierung kann je nach Situation durch Banken oder durch den Verkäufer erfolgen. Es macht aber keinen Sinn, sich mit dem Kauf eines Unternehmens zu befassen, wenn der Kapitalbedarf höher ist, als Sie unter realistischen Annahmen finanzieren können.

Kaufen Sie ein Unternehmen, mit dem Sie sich identifizieren können. Der Stolz auf die eigene Firma ist ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Der Betrieb muss aber auch genügend Einkommen generieren, damit Sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten und die Finanzierungskosten decken können.

Prüfen Sie vor allem auch das Potential, das im Unternehmen schlummert. Was können Sie verbessern, damit das Unternehmen profitabler wird? Ein Sprichwort sagt: "Kaufe keine Firma, bei der Du nicht sicher bist, dass Du sie verbessern kannst!"

Weshalb möchten Sie ein Unternehmen kaufen?

Bei mangelnder Motivation und Überzeugung ist von einem Unternehmenskauf abzuraten. Sie müssen mit Haut und Haaren Unternehmer werden wollen und dazu gehört die richtige Motivation. Der Besitz eines eigenen Unternehmens ist für viele ein Traum und ein großes Ziel, aber nicht zwingend für jeden das Richtige.

Wenn Sie die Arbeit als Angestellter nicht mehr befriedigt, Sie nur noch arbeiten, um Geld zu verdienen, oder einen Job ohne Perspektive haben, dann ist die Selbständigkeit möglicherweise die Lösung.

Welches Zeitfenster haben Sie sich gesetzt, um das richtige Unternehmen zu finden?

Wenn Sie die Absicht haben, in zwei Jahren ein Unternehmen zu kaufen, sollten Sie sich bereits jetzt das nötige Wissen aneignen. Es macht aber keinen Sinn, jetzt schon mit der Suche nach dem geeigneten Unternehmen zu beginnen. Die aktuell angebotenen Unternehmen werden dann bereits verkauft sein.

Sind Sie bereit, den grössten Teil Ihres Kapitals in ein Unternehmen zu investieren?

Der Kauf eines Unternehmens ist eine grosse finanzielle Investition. Wenn Sie zu den Menschen gehören, die kein Risiko eingehen wollen – auch nicht in finanzieller Hinsicht – sollten Sie Ihre Entscheidung zum Kauf des eigenen Unternehmens nochmals überdenken. Angst ist ein schlechter Ratgeber.

Sind Sie unabhängig genug, um Ihre Entscheidungen selbst zu treffen?

Wenn Sie ein Unternehmen betreiben, müssen Sie viele Entscheidungen treffen. Als Eigentümer Sie sind verantwortlich. Alle Entscheidungen sind Ihre Entscheidungen, ob sie nun falsch oder richtig sind. Sie werden auch falsche Entscheidungen treffen, für die Sie die Konsequenzen tragen müssen. Können Sie damit umgehen und nach einer Fehlentscheidung weitermachen? Wenn Sie andauernd Bedenken haben und von schlaflosen Nächten geplagt werden, ist das eigene Unternehmen möglicherweise nicht die ideale Lösung für Sie.

Unterstützt Sie Ihre Familie als Unternehmer?

Wenn Ihre Familie, insbesondere der Partner, nicht zu 100% hinter Ihnen steht, sollten Sie sich zweimal überlegen, ob Sie ein Unternehmen besitzen möchten. Es ist unabdingbar, dass Sie von ihrem Partner unterstützt werden. Er oder sie muss wissen, dass die Führung eines Unternehmens viel Zeit kostet. Auf der anderen Seite sind Sie als Unternehmer aber auch in vielen Fällen flexibel, können sich ihre Arbeitszeiten selber einteilen und auch einmal einen Nachmittag freinehmen, um Zeit mit der Familie zu verbringen.

Sind Sie bei Ihrer Suche offen oder muss es eine bestimmte Art von Unternehmen sein?

Wenn Sie ein Unternehmen kaufen möchten, ist es von Vorteil, wenn Sie für alle Möglichkeiten offen sind. Es gibt viele verschiedene Unternehmen und Sie sollten Ihre Suche nicht einschränken. Suchen Sie nach einem Unternehmen, das Ihnen das nötige Einkommen sichert (oder zumindest die Möglichkeit dazu), das Sie sich leisten können und vor allem dessen Geschäftserfolg Sie mit Ihrer Leistung beeinflussen können.

Sind Ihre Erwartungen angemessen?

Es ist wichtig, dass Sie mit Ihren Erwartungen realistisch sind. Die meisten Inhaber haben ihr Unternehmen über Jahre aufgebaut, viel Herzblut investiert und es stellt oft ihr ganzes Vermögen dar. Viele Verkäufer werden bereit sein, Sie beim Kauf des Unternehmens finanziell zu unterstützen, werden es Ihnen aber nicht schenken.

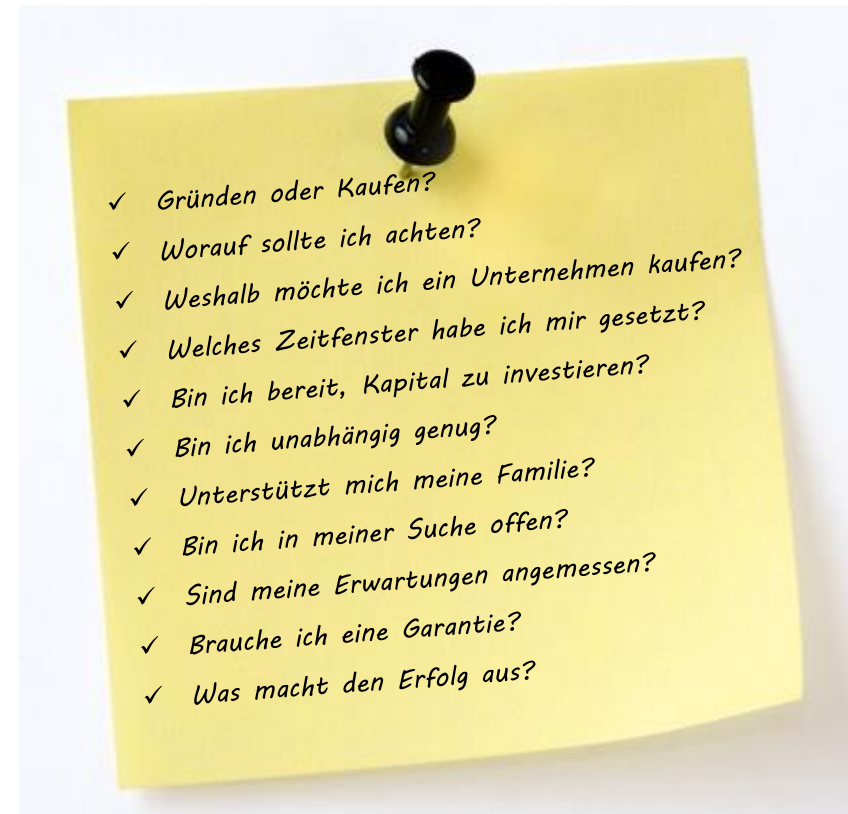
Brauchen Sie eine Garantie?

Wenn Sie nach Garantien suchen oder Gewissheit brauchen, dann ist das Unternehmertum nichts für Sie. Sie können alle Bücher und Unterlagen prüfen, vergessen Sie aber nicht, dass es sich dabei um Zahlen aus der Vergangenheit handelt. Ein neuer Inhaber bringt immer (Ver-)Änderungen mit sich, gleich wie geringfügig diese sein mögen. Jeder Mensch und sein Management-Stil sind anders und auch die äusseren Faktoren ändern sich rasant. Sie müssen das Unternehmen unter dem Gesichtspunkt seines Verbesserungspotentials prüfen. Natürlich sind die Finanzdaten des Unternehmens aus der Vergangenheit wichtig, sie sind aber keine Garantie für die Zukunft des Unternehmens. Die Garantie sind Sie!

Was macht den Erfolg aus?

Ohne Zweifel benötigen Sie genügend Kapital, um Ihr Wunsch-Unternehmen zu kaufen und die notwendigen Veränderungen herbeizuführen. Bei Startschwierigkeiten sollten Sie auf kleinere Rücklagen zurückgreifen können.

Die Basis Ihres Erfolges ist jedoch von einem ganz anderen Faktor geprägt, den Sie wesentlich beeinflussen können: Ihrer Bereitschaft, gerade in der Startphase lange und hart zu arbeiten. Erfolgreiche Firmenbesitzer behaupten von sich, Sekretärin, Verkäufer, Buchhalter und Geschäftsführer in einer Person zu sein. Und genau mit dieser Einstellung werden Sie Erfolg haben! Seien Sie nicht nur ein "Planer" - seien Sie ein "Macher"!



DER KAUFPROZESS

Wie kauft man ein Unternehmen? Es gibt dabei keinen richtigen oder falschen Weg. Wichtig ist, dass Sie Antworten auf all Ihre Fragen erhalten und die notwendigen Informationen vorliegen haben, damit Sie eine fundierte Entscheidung treffen können. Nachfolgend der typische Ablauf:

Sammlung grundlegender Fakten

Sammeln Sie vorab Informationen über Preise, Konditionen, Erträge, bereinigte Gewinne und die allgemeine Lage. Die Business Broker AG erstellt für alle Verkaufsmandate eine kurze Firmenpräsentation, in der Sie die wichtigsten Eckpunkte finden.

Besichtigen Sie das Unternehmen

Besichtigen Sie das Unternehmen, um zu prüfen, ob Ihnen der Standort und das optische Erscheinungsbild gefallen - sowohl innen als auch aussen. Treten Sie dabei als Kunde auf. Jetzt ist noch nicht der Moment, mit dem Inhaber zu sprechen. Handelt es sich um ein Unternehmen, das man nur schlecht als Kunde besuchen kann, vereinbaren Sie mit der Business Broker AG einen Besichtigungstermin.

Bestehen Sie auf Antworten zu Ihren Fragen

Wenn Ihnen das Unternehmen gefällt, sollten Sie jetzt Antworten auf Ihre Fragen einholen. Beispiel: Wie hoch ist die Miete? Wie lang läuft der Mietvertrag? Wie hoch war der Umsatz in den letzten Jahren? Kann der Verkäufer die Zahlen belegen, die er genannt hat? Es ist in dieser Phase noch nicht wichtig, die Bücher des Verkäufers vollständig zu prüfen. Dafür ist später immer noch Zeit, ebenso zur Prüfung anderer wichtiger Aspekte während der sorgfältigen kaufmännischen Prüfung (Due Diligence). Holen Sie nur Antworten auf diejenigen Fragen ein, die für Ihre Kaufentscheidung wichtig sind.

Worauf Sie achten sollten:

Seit wann existiert das Unternehmen?

Eine lange Firmenhistorie ist normalerweise die Bestätigung, dass es sich um ein profitables Unternehmen handelt. Nicht zu Unrecht ist eine Firma über Jahre auf dem Markt. Das Produktsortiment respektive der Standort wurden vom Firmengründer also richtig gewählt.

Seit wann ist der derzeitige Eigentümer im Unternehmen?

Ein wesentliches Kriterium zur Kaufentscheidung ist sicher die Frage nach dem jetzigen Eigentümer. Es gilt der Grundsatz, dass je länger das Unternehmen vom derzeitigen Besitzer geführt wurde, desto erfolgreicher ist es. Niemand behält eine Firma, wenn er/sie damit kein Geld verdient!

Weshalb steht das Unternehmen zum Verkauf?

Das ist eine sehr wichtige Frage! Der wahre Verkaufsgrund bestimmt die Flexibilität des Verkäufers hinsichtlich Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten wesentlich. Wenn der Verkäufer das Unternehmen erst vor sechs Monaten übernommen hat und sich zur Ruhe setzen will, sollten Sie misstrauisch werden. Jedoch sollten Sie immer daran denken, dass Geschäftsleute nach einer gewissen Zeit branchenmüde werden und nach einer neuen Herausforderung suchen. Die Frage nach dem Verkaufsgrund ist sehr wichtig - lassen Sie sich diese beantworten!

Gewinn- und Verlustrechnung von kleinen und mittelständischen Unternehmen

Wie jede Privatperson haben auch Firmen das Ziel, möglichst wenig Steuern zu zahlen. Dementsprechend kann die Buchhaltung viele Kosten enthalten, die den privaten Bereich des Eigentümers betreffen. Sehr aufschlussreich kann hierbei die nähere Betrachtung der sonstigen Kosten sein (Fahrzeugaufwand, Reisespesen, Repräsentationsspesen, etc.). War die Reise nach Südfrankreich wirklich geschäftlich?

Wird das Firmenauto auch privat genutzt? Bei der Klärung dieser Fragen unterstützen wir Sie gerne. Bei allen Rechenschiebereien müssen Sie sich jedoch darüber im Klaren sein, dass Unternehmenszahlen nur die Vergangenheit widerspiegeln. Es gibt keine Garantie für die Zukunft! Welche Kostenstruktur wird das Unternehmen unter Ihrer Leitung haben? Welchen Umsatz können Sie mit Ihrem Einsatz und Ihren Ideen erzielen? Die Zukunft des Unternehmens liegt in Ihren Händen!

Bewerten Sie das Unternehmen

Viele Verkäufer haben eine mehr oder weniger klare Vorstellung, zu welchem Preis sie ihr Unternehmen verkaufen möchten. Dieser ist stark durch subjektive Einschätzungen und persönliche Bedürfnisse bestimmt. Wir kennen den Markt für Unternehmensverkäufe und können den Wert eines Unternehmens, basierend auf unseren Erfahrungen, sehr gut einschätzen. Die Basis für eine Bewertung ist immer der bereinigte Gewinn, also das Geld, das Sie als Eigentümer nach Abzug der Finanzierungskosten verdienen.

Bei einer Bewertung wird es niemals einen absoluten Wert geben. Vielmehr besteht ein Unternehmenswert aus einer Bandbreite, da unterschiedliche Methoden unterschiedliche Werte ergeben. Es ist wichtig, dass auch Sie eine Bewertung des Unternehmens durchführen. Was ist die Firma in Ihren Augen wert? Hierzu gibt es viele Methoden, von wissenschaftlich fundierten bis hin zu Daumenregeln. Wenn Sie sich bei der Bewertung nicht sicher fühlen, dann sollten Sie einen Profi konsultieren, nicht aber Ihren Steuerberater. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, können wir die Bewertung für Sie nur dann übernehmen, wenn der Verkäufer nicht unser Klient ist.

Machen Sie ein Angebot

Wenn Ihre grundlegenden Fragen beantwortet wurden, und Sie sich weiterhin für den Kauf des Unternehmens interessieren, sollten Sie versuchen, mit dem Verkäufer zu einer Kaufpreisfindung zu gelangen. Diese erfolgt üblicherweise über ein unverbindliches Kaufangebot, das von verschiedenen Bedingungen abhängig gemacht werden kann, z.B. der vertieften Analyse der Unternehmenszahlen.

Der Hauptzweck dieses Angebots besteht in der Prüfung, ob der Verkäufer Ihre Kaufpreisvorstellung und die dazugehörigen Zahlungskonditionen akzeptieren wird. Vergessen Sie nicht, Ihr Angebot wird erst dann bindend, wenn Sie auch einen entsprechenden Kaufvertrag unterzeichnen.

Es macht keinen Sinn, in dieser Phase bereits externe Berater beizuziehen und eine kosten- und zeitaufwändige Prüfung durchzuführen, wenn Sie sich in finanzieller Hinsicht noch nicht mit dem Verkäufer einig sind.

Sorgfältige Prüfung (Due Diligence)

Zu diesem Zeitpunkt haben Sie hoffentlich bereits eine gemeinsame Sprache mit dem Verkäufer gefunden und können nun beginnen, Knackpunkte zu beseitigen und eine sorgfältige Prüfung durchzuführen.

WELCHE UNTERSTÜTZUNG KANN IHNEN DIE BUSINESS BROKER AG BIETEN?

Die Business Broker AG ist mit über 500 abgeschlossenen Projekten das grösste und erfolgreichste Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Schweiz. Auf dem eigenen [Online-Marktplatz](#) werden laufend neue, attraktive Firmenangebote präsentiert.

Wenn Sie sich für ein Unternehmen aus unserer Datenbank interessieren, nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf. Wir werden Sie über unsere Angebote detailliert informieren und Ihnen nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung eine umfangreiche Unternehmensdokumentation zur Verfügung stellen. Wir begleiten den gesamten Verkaufsprozess, sind aber von der Verkäuferseite mandatiert.

Für Käufer, die das Thema Unternehmenskauf zielgerichtet angehen möchten, wurde der Premium Buyer Club geschaffen. Premium Buyer richtet sich an seriöse und solvente potenzielle Käufer / Investoren, die den Unternehmenskauf zielgerichtet und mit einem expliziten Zeitvorteil angehen möchten. Über die zahlreichen weiteren Vorteile des Premium Buyer Clubs können Sie sich [hier](#) informieren

Unter [diesem Link](#) können Sie sich zudem ein Suchabo einrichten. Wir werden Sie informieren, sobald wir ein neues Mandat, welches Ihren Kriterien entspricht, aufschalten.

FAZIT

Die Entscheidung, ob Sie eine Firma gründen oder kaufen, oder ob Sie überhaupt selbstständig werden wollen, kann Ihnen niemand abnehmen. Nur Sie können diese treffen!

Letztendlich liegt es an Ihnen, ob Sie den grossen Schritt zur Selbstständigkeit als "erfolgreicher Unternehmer" wagen. Diesen Schritt müssen Sie alleine gehen, niemand wird Ihnen die Entscheidung abnehmen. Nicht der Steuerberater, nicht der Broker und auch nicht Ihre Freunde. Sie stehen in der Pflicht!



bb businessbroker

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG | Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich

T +41 44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 12

www.businessbroker.ch