



bb business broker

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Leitfaden für Verkäufer

Ein Unternehmensverkauf ist eine anspruchsvolle und komplexe Angelegenheit, bei der es rechtliche, buchhalterische, steuerliche, aber auch emotionale Aspekte zu berücksichtigen gilt. Unser Leitfaden für Verkäufer liefert Informationen darüber, wie Sie sich am besten auf den Verkauf vorbereiten und was Sie zu erwarten haben.

LEITFADEN FÜR DEN VERKÄUFER

Ein Unternehmensverkauf kann kompliziert und aufwändig sein und ist meist ein einmaliges Ereignis in der Unternehmerlaufbahn. Nehmen Sie sich Zeit und lesen Sie die folgenden Abschnitte durch. Sie beinhalten nützliche Informationen darüber, wie Sie sich am besten auf den Verkauf vorbereiten, und was Sie zu erwarten haben:

- Entscheidung, das Unternehmen zu verkaufen
- Was ist mein Unternehmen wert?
- Wie steigern ich den Verkaufswert?
- Vertraulichkeit und Diskretion
- Welche Unterlagen werden benötigt?
- Was Käufer wissen wollen
- Der Verkaufsprozess

Ihre Entscheidung für den Unternehmensverkauf kann auf verschiedenen Umständen basieren. Was auch immer der Grund dafür ist - Pensionierung, veränderte private oder geschäftliche Umstände oder ganz individuelle Wünsche und Vorstellungen - vergewissern Sie sich, dass Sie alle anderen Optionen berücksichtigt haben und eine wohldurchdachte Entscheidung treffen.

Die Entscheidung, das eigene Geschäft zu verkaufen, ist häufig ein langer Prozess. Es fällt den meisten Inhabern schwer, sich von Ihrer Firma zu trennen, in die sie sehr viel Arbeit und Herzblut investiert haben. Mit der Firma ist ein grosser emotionaler Wert verbunden. Bedenken Sie alle finanziellen, rechtlichen und emotionalen Konsequenzen, bevor Sie Ihr Geschäft auf den Markt bringen. Tun Sie es nicht, kann Sie das viel Zeit und Geld kosten.

Die Kosten eines Unternehmensverkaufs bestehen nicht nur aus Werbung und Beratungsgebühren. Wenn sich der Verkauf verzögert oder sich der Verkäufer nicht mehr zu 100% auf das Geschäft konzentriert, kann grosser Schaden entstehen.

Es ist daher enorm wichtig, dass Sie sich beim Verkauf Ihrer Firma nicht auf "Experimente" einlassen, sondern professionell vorgehen und Ihre Ziele genau definieren. Haben Sie sich endgültig entschieden, sollte der Verkauf effizient und zum bestmöglichen Preis erfolgen.

Die Business Broker AG unterstützt Sie effizient und professionell. Sie profitieren von unserer Erfahrung aus über 400 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen.

WAS IST MEIN UNTERNEHMEN WERT?

Versuchen Sie zu verstehen, wie der Markt für Ihr Geschäft aussieht. Es ist wichtig, den Wert Ihres Unternehmens durch die Augen eines Käufers zu sehen, um einen realistischen Preis festzulegen. Leider werden die eigenen Emotionen und Entbehrungen meistens nicht abgegolten.

Das unverbindliche Gespräch mit einem Berater der Business Broker AG hilft Ihnen, eine klare Vorstellung bezüglich des Verkaufspreises und der mit dem Verkauf verbundenen Vorgehensweise zu erhalten. Unternehmensbewertungen basieren auf verschiedenen anerkannten Modellen. Jedes dieser Modelle beruht auf einem anderen Ansatz und bei jedem resultiert ein anderer Unternehmenswert. Dank unserem Know-how und unserer Erfahrung sind wir in der Lage, die Zahlen fachgerecht zu interpretieren, so dass der resultierende Unternehmenswert und der erreichte Verkaufserlös meist nur leicht voneinander abweichen.

Die Meinungen bezüglich des Unternehmenswerts gehen häufig auseinander. Das sollte Sie aber nicht entmutigen. Lassen Sie sich genau erklären, wie der Preis zustande kommt. Je besser Sie sich informieren, desto besser können Sie sich entscheiden. Letztendlich bestimmt aber immer der Markt, was für Ihr Unternehmen bezahlt wird.

WIE STEIGERE ICH DEN VERKAUFSWERT?

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, das Unternehmen "zu schmücken". Bringen Sie ein neues Firmenschild an, tauschen Sie den Teppich aus, entsorgen Sie altes und verbrauchtes Inventar, lassen Sie das Gebäude neu streichen. Alles muss perfekt aussehen. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein neuer Inhaber dies tun wird, oder dass der Kaufpreis dafür auch etwas niedriger sein kann.

Analysieren Sie Ihr Unternehmen sehr sorgfältig, damit Sie wichtige Aspekte nicht übersehen, die Ihr Geschäft für einen Käufer attraktiver machen. Vergessen Sie nicht den Wert von Kundendaten, selbst entwickelten Produkten und/oder Verfahren, gut gepflegten Anlagen, geheimen Rezepten, benutzerspezifischen Softwareprogrammen oder qualifizierten Mitarbeitern. Dies sind sogenannte immaterielle Güter, die zwar bei den meisten Preisbildungsmodellen nicht berücksichtigt werden, den Unternehmenswert aber entscheidend erhöhen können.

VERTRAULICHKEIT & DISKRETION

Vertraulichkeit und Diskretion sind das A und O beim Verkauf eines Geschäfts. Es besteht die Gefahr, dass Informationen über den anstehenden Verkauf öffentlich werden oder Gerüchte entstehen, und dadurch wichtige Kunden oder Mitarbeitende das Unternehmen verlassen. Der entstehende Schaden kann immens sein. Absolute Diskretion bestimmt die gesamte Vorgehensweise der Business Broker AG.

Unsere Erfahrung erlaubt uns, Ihre Firma professionell zu vermarkten, ohne dass die Öffentlichkeit erfährt, dass es sich um Ihr Unternehmen handelt. Alle Interessenten müssen eine Vertraulichkeitserklärung unterschreiben, bevor sie detaillierte Informationen erhalten.

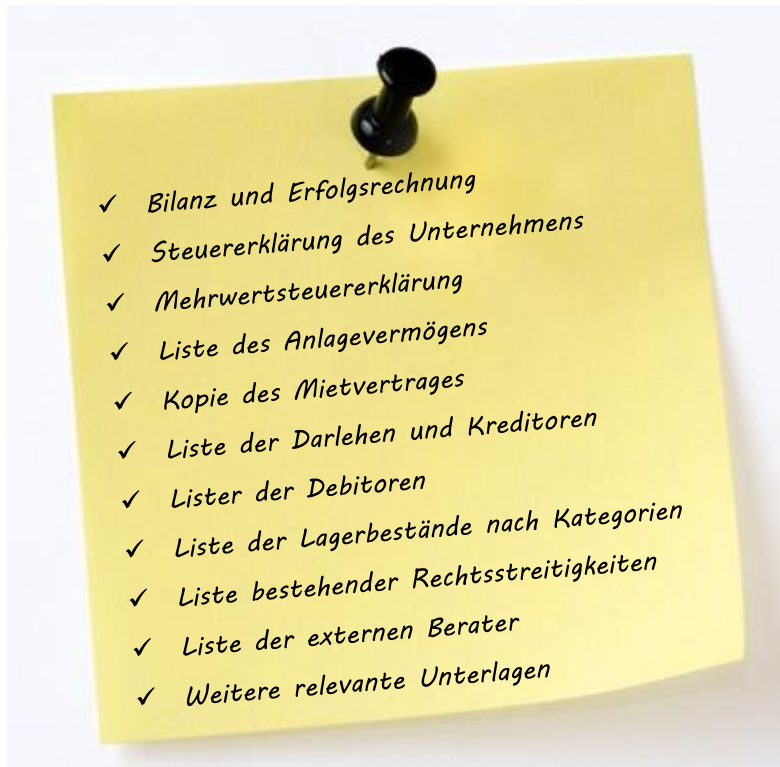
WAS KÄUFER WISSEN WOLLEN

Diese Frage kommt möglicherweise etwas früh, da Sie sich noch nicht endgültig zum Verkauf entschieden haben. Sie wird Ihnen aber bei der Entscheidungsfindung helfen: Sie sollten nicht nur wissen, wer der Käufer ist, sondern auch, was er oder sie beim Kauf Ihres Unternehmens wissen möchte. Hier einige Fragen, die Ihnen mit grosser Wahrscheinlichkeit gestellt werden:

- Wie viel Geld braucht der Käufer, um das Unternehmen zu kaufen?
- Wie hoch ist das jährliche Umsatzwachstum?
- Was ist das Besondere, Andere, Einmalige an diesem Unternehmen?
- Wodurch ist das Produkt oder die Dienstleistung gekennzeichnet?
- Wie kann das Geschäft ausgebaut werden?
- Wer sind die grössten Konkurrenten?
- Welches sind die Gefahren?
- Wie kann der Käufer einen Zusatznutzen aufbauen?
- Wie sieht die Gewinnlage in schlechten und in guten Zeiten aus?
- Wie hoch ist der Warenbestand?
- Wie hoch ist die Verschuldung?
- Wird der Verkäufer eine Einarbeitung anbieten und noch eine gewisse Zeit im Unternehmen bleiben?

WELCHE UNTERLAGEN WERDEN BENÖTIGT?

Folgende Checkliste gibt Ihnen einen Überblick über die für einen Verkauf oder eine Unternehmensbewertung notwendigen Dokumente. Unsere Berater stehen Ihnen bei der Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen gerne zur Verfügung:



DER VERKAUFSPROZESS

Die Business Broker AG wird einen individuellen Marketingplan für Ihr Unternehmen erstellen und diesen stufenweise umsetzen. Die daraus generierten Kaufinteressenten werden wir in einem persönlichen Interview auf deren Qualifikation hin prüfen und Ihr Unternehmen nur denjenigen vorstellen, die das Potenzial haben, Ihre Firma zu übernehmen. Mit diesen werden wir eine diskrete Firmenbesichtigung durchführen, bei der Sie nur fachliche Fragen beantworten sollten. Die Beantwortung von Fragen zu Unternehmenszahlen und Kaufpreises wird Ihr Berater gerne für Sie übernehmen, denn hier können bereits die Verhandlungen beginnen.

Sollte der Kaufinteressent weitergehendes Interesse an Ihrer Firma haben, werden wir ein Angebot für Sie entgegen nehmen. Dieses Angebot ist meist abhängig von einer oder mehreren Bedingungen. Üblicherweise möchte der Käufer Ihre finanziellen Unterlagen genauer prüfen, den Mietvertrag einsehen, oder andere sachbezogene Details klären.

Wir werden Ihnen alle Angebote präsentieren, die für Ihr Unternehmen abgegeben wurden und alle Vor- und Nachteile mit Ihnen abwägen. Auf den ersten Blick werden Sie vielleicht über das eine oder andere nicht erfreut sein. Einige Punkte werden vielleicht nicht Ihren Wünschen entsprechen, andere hingegen umso mehr.

Dennoch sollten Sie jedes Angebot einer genaueren Prüfung unterziehen und sich eine Entscheidung reiflich überlegen. Sie können ein Angebot annehmen oder ablehnen und allenfalls ein Gegenangebot machen.

Wenn Sie und der Käufer sich geeinigt haben, werden wir uns gemeinsam mit Ihnen darum kümmern, dass die Bedingungen schnellstmöglich erfüllt werden. Manche Käufer ziehen an dieser Stelle externe Berater hinzu. Es ist sehr wichtig, dass Sie bei diesem Prozess mitarbeiten, da ansonsten die Gefahr besteht, dass Sie dem Käufer das Gefühl vermitteln, dass Sie etwas verbergen wollen.

Sobald alle Bedingungen erfüllt sind, werden die Kaufverträge vorbereitet und unterzeichnet. Sind die Verträge unterschrieben, erfolgt die vollständige Zahlung des Kaufpreises und die Firma wird dem Käufer übertragen.



bb businessbroker

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG | Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich
T +41(0)44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 12
www.businessbroker.ch