

Success Story: Verkauf der Lifetec AG



FACTS & FIGURES

263
Interessenten

11
potenzielle Käufer

18
monatige Mandatsdauer

VOM UMSATZSTARKEN JUNGUNTERNEHMEN ZUM ETABLIERTEN NISCHENANBIETER

KURZPROFIL

BRANCHE:	Vertriebsunternehmen, Medizinaltechnik
GRÜNDUNG:	2012
ANZAHL MITARBEITER:	4 (inkl. Eigentümer)
UMSATZ:	CHF 667'000 (2015)
STANDORT:	Kanton Zürich

VERKAUFSGESCHICHTE

Im Jahr 2012 hat Herr Alexandre Caudal, seiner innovativen Geschäftsidee folgend, das Unternehmen Lifetec AG gegründet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung und den Vertrieb von Notfallmanagement-Systemen mit integriertem Defibrillator für Kunden in der gesamten Schweiz. Der «Defib-Life», das wichtigste Produkt im Portfolio, zeichnet sich durch ausgeklügelte technische Applikationen aus. Zum einen wird beim Gebrauch direkt die Notrufzentrale 144 alarmiert. Dank einer permanenten Sprachverbindung kann eine Fachperson so den Ersthelfern Anweisungen geben, bevor der Rettungsdienst vor Ort eintrifft. Zum anderen kann der Unfallort durch die satellitengestützte Positionierungsfunktion genau lokalisiert werden.

Nebst dem «Defib-Life» hat die Lifetec AG weitere Erste-Hilfe-Produkte im Angebot. Die Idee des Unternehmens ist es, ein umfassendes Angebot in diesem Bereich anzubieten. Mit dem Notfallsystem und den zusätzlichen Produkten kann die Sicherheit, beispielsweise am Arbeitsplatz, erheblich gesteigert werden. Bereits im vierten Jahr nach der Gründung der Lifetec AG hat das Unternehmen bei 100 Kunden mehr als 200 Produkte erfolgreich installiert.

DEAL-STIMMEN

«Durch die Zusammenarbeit mit der Business Broker AG und dank ihrem grossen Netzwerk konnten schnell sehr viele potentielle Käufer angesprochen werden. Dieses starke Interesse kann einen im ersten Moment erschrecken. Dank der Unterstützung einer kompetenten und proaktiven Beraterin half Business Broker AG, das Verkaufsziel zu erreichen und setzte einen Verhandlungsrahmen, in dem der Veräusserer seine Glaubhaftigkeit gegenüber den potentiellen Käufern stets behält.»

Alexandre Caudal,
ehem. Inhaber Lifetec AG

Die Geschäftsidee von Herrn Caudal hat sich von Anfang an gut entwickelt und das Unternehmen konnte innerhalb kurzer Zeit weitergebracht werden. Jedoch wurde dem Gründer und Eigentümer auch bewusst, dass es für ein Start-up-Unternehmen schwierig ist, sich auf dem Markt zu behaupten, und dass finanziell nochmals deutlich mehr investiert werden müsste, um das Unternehmen weiter erfolgreich voranzutreiben. Herr Caudal hat sich aufgrund dieser Herausforderungen und aus persönlichen Gründen entschieden, sein Unternehmen zum Verkauf anzubieten. Da ihm jedoch die Zeit, die nötige Objektivität zur Beurteilung seines Unternehmens und die Expertise für eine Verkaufsabwicklung fehlten, entschied er sich, den Verkaufsprozess gemeinsam mit der Business Broker AG anzugehen. Der gesamte Prozess von den ersten Terminen mit potentiellen Käufern bis hin zur Verkaufsunterzeichnung hat ungefähr ein Jahr in Anspruch genommen. Herr Caudal und seine Beraterin von Seiten Business Broker AG, Aurélie Bovigny, haben während des gesamten Prozesses rund 10 Interessenten gemeinsam getroffen. Mit mehreren interessierten Parteien konnten konkrete Verkaufsverhandlungen aufgenommen werden, auf die Zielgerade begaben sich letztlich zwei Interessenten. Ein potenzieller Käufer war Geschäftsmann aus einem branchennahen Umfeld, der sich mit dem Kauf des Geschäftes Synergien zu seinem bestehenden Geschäftsmodell erhoffte. Der zweite potenzielle Käufer war hauptsächlich als Finanzinvestor tätig und suchte eine spannende Möglichkeit, in ein erfolgreiches Start-up zu investieren. Letztlich wurde die Transaktion mit dem Finanzinvestor abgeschlossen.

Ein Unternehmensverkauf stellt einen Inhaber vor grosse Herausforderungen und Emotionen können den Prozess massgeblich beeinflussen. Es ist für einen Verkäufer nicht immer leicht, die Situation mit der nötigen Objektivität zu beurteilen. Auch Herr Caudal stand mehrmals vor dieser Herausforderung, und es war für ihn nicht immer einfach, Offerten unvoreingenommen zu beurteilen. Den Verkaufsprozess in Zusammenarbeit mit Business Broker AG beschreibt er wie folgt: „Durch die Zusammenarbeit mit der Business Broker AG und dank ihrem grossen Netzwerk konnten schnell sehr viele potentielle Käufer angesprochen werden. Dieses starke Interesse kann einen im ersten Moment erschrecken. Dank der Unterstützung einer kompetenten und proaktiven Beraterin half Business Broker AG, das Verkaufsziel zu erreichen und setzte einen Verhandlungsrahmen, in dem der Veräusserer seine Glaubhaftigkeit gegenüber den potentiellen Käufern stets behält.“ Im Nachhinein stellte Herr Caudal fest, dass es gegen Ende des Prozesses gar Überwindung brauchte, keine weiteren Interessenten mehr zu treffen und sich für eine bestimmte Offerte zu entscheiden.

Der Käufer von Lifetec AG, Herr Patrick Wegmann, weiss aus erster Hand, wie es ist, das eigene Unternehmen zu verkaufen. Im Jahr 2012 verkaufte er die Avanon AG an Thomson Reuters. Seit jener Transaktion vertritt er seine Interessen an zukünftigen Geschäften im Sinne eines Finanzinvestors und Business Angel. Sein Ziel ist es, sich an Gesellschaften in dem Mass zu beteiligen, dass er einen direkten Einfluss auf das operative Geschäft gewinnen kann. Herr Wegmann vertraut uns Folgendes an: „Eine Neugründung macht

DEAL-STIMMEN

«Eine Neugründung macht Sinn, wenn man eine neue Geschäftsidee hat, die man umsetzen möchte. Die ersten Jahre nach der Gründung sind sehr hart, bis erste Markterfolge erzielt werden. Der Kauf gab mir die Möglichkeit, ein existierendes Unternehmen mit einer guten Geschäftsidee zu kaufen, das bereits erste Markterfolge hat und dann entsprechend weiterzubringen.»

Patrick Wegmann,
Käufer Lifetec AG

Sinn, wenn man eine neue Geschäftsidee hat, die man umsetzen möchte. Die ersten Jahre nach der Gründung sind sehr hart, bis erste Markterfolge erzielt werden. Der Kauf gab mir die Möglichkeit, ein existierendes Unternehmen mit einer guten Geschäftsidee zu kaufen, das bereits erste Markterfolge hat und dann entsprechend weiterzubringen. “

Während der Verhandlungsphase spielt die Due Diligence eine wichtige Rolle für einen erfolgreichen, weiteren Prozessverlauf. In dieser Phase werden Diskussionen intensiver und es kann auch vorkommen, dass bei der einen oder anderen Partei Nervosität aufkommt. Herr Caudal ist in dieser Phase bewusst geworden, dass es sehr hilfreich gewesen wäre, wenn eine aussenstehende Person das Unternehmen bereits vor dem Verkaufsstart auf verschiedenen Ebenen überprüft und bewertet hätte. „Als Unternehmer hat man stets den Eindruck, das Beste zu geben und dass die internen Prozesse klar aufgebaut sind. Jedoch können Inkohärenz und Inkonsistenz bestehen und dazu führen, dass Verhandlungen abgebrochen werden.“

Herr Wegmann bestätigt die Wichtigkeit einer sorgfältig durchgeführten Due Diligence. Seinerseits gab es kleinere Schwierigkeiten, die Beurteilung durchzuführen. Nichtsdestotrotz bestätigt er, dass die Prüfung dank der effizienten und transparenten Arbeitsweise seitens Business Broker AG sehr souverän gemeistert werden konnte.

Herr Wegmann strebt mit der Übernahme der Lifetec AG ein klares Ziel an, nämlich das Unternehmen in der Schweiz zum Marktführer zu machen und auf den Märkten der Nachbarländer zu etablieren. Ausserdem verfolgt er weitere Akquisitionspläne, um sich an zusätzlichen Gesellschaften zu beteiligen und dadurch spannende Synergien zu generieren. Als erfolgreicher Investor kann Patrick Wegmann folgende Ratschläge an Kaufinteressenten geben: „Der potentielle Käufer sollte sich für das Unternehmen begeistern, er sollte völlig überzeugt sein, dass er die Firma voranbringen kann. Macht er das nicht selbst, braucht es eine Geschäftsleitung, die visionär ist, unternehmerisch denkt und Ideen umsetzen kann. Wichtig ist auch, dass neben dem Kaufpreis genügend Finanzmittel vorhanden sind, um signifikant in das Geschäft zu investieren.“

Auch Herr Caudal führt nun seine Unternehmer-Karriere weiter fort. Er entwickelt aktuell eine neue Geschäftsidee. Sein bester Rat an jene Unternehmer, die ihre Firma verkaufen wollen, ist wie folgt: „Man sollte sich so auf den Verkauf vorbereiten, als würde man das Ziel verfolgen, selbst das Unternehmen kaufen zu wollen.“ Zudem bekräftigt er, dass eine optimale Vorbereitung hilft, während des ganzen Prozesses objektiv zu bleiben und den Wert des eigenen Unternehmens richtig einzuschätzen.

Neben dem häufigsten Fall, dass Unternehmer ihr Geschäft altershalber übergeben möchten, gibt es heute mehr und mehr junge Unternehmer, die ihr KMU verkaufen, um sich der Realisierung weiterer neuer Ge-

schäftsideen zu widmen. Die Nachfrage von Seiten Jungunternehmer, sich beim Verkauf der KMU professionell beraten zu lassen, ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen und hat somit an Wichtigkeit gewonnen. Es sollte einem potenziellen Käufer deshalb nicht suspekt sein, wenn ein junger Unternehmer ein erfolgreiches Unternehmen verkaufen will. Ein Unternehmen mit einer soliden Basis bietet im Gegenteil bei einer Übernahme gute Aussichten und kann viele potenzielle Synergien und vor allem Gestaltungsspielraum für die weitere Entwicklung bieten. Dies bringt eine interessante Dynamik in die Schweizer Wirtschaft.



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 11
www.businessbroker.ch