

Firma verkaufen – Die Frage nach dem idealen Zeitpunkt

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

Viele Firmeninhaber stellen sich die Frage nach dem idealen Zeitpunkt des Firmenverkaufs. Es gibt verschiedene Idealzustände, die einen Firmenverkaufszeitpunkt begünstigen können. Doch nur diese Zustände allein können für den Inhaber keine Entscheidungskriterien darstellen. Welche Idealzustände einen guten Zeitpunkt für den Verkauf darstellen und welche weiteren Gründe für den Verkaufszeitpunkt sprechen, lesen Sie in nachfolgendem Beitrag.

IDEALZUSTÄNDE FÜR DEN FIRMENVERKAUF

Ein Unternehmer durchläuft mit seinem Geschäft Hochs und Tiefs. Manchmal stehen turbulenterer Zeiten an und manchmal läuft alles rund und die Auftragsbücher sind voll. Gerade die rosigen Zeiten mit vielversprechenden Perspektiven sind gute Verkaufsvoraussetzungen. Gepaart mit weiteren Idealzuständen kommt ein Inhaber dem idealen Verkaufszeitpunkt sehr nahe:

Florierendes operatives Geschäft

Das Geschäft hat in den vergangenen Jahren stets Umsatzwachstum generiert. Hohe und gleichzeitig nachhaltige Gewinnmargen wurden erzielt. Idealerweise kann das Unternehmen Sockelumsätze vorweisen, welche einem potenziellen Käufer Planbarkeit und Sicherheit geben und somit sein Risiko der Investition minimieren. Das Kundenportfolio setzt sich aus einer Vielzahl an zahlungskräftigen Kunden zusammen und birgt keine Klumpenrisiken.

Niedrige Inhaberabhängigkeit – Gute Organisation

Der Inhaber, welcher zugleich auch Geschäftsführer ist, hat frühzeitig begonnen, sein wertvolles Wissen und seine Verantwortung auf mehrere Schultern im Betrieb zu verteilen und seine Schlüsselmitarbeiter durch gute Konditionen und optimale Arbeitsatmosphäre langfristig an das Geschäft zu binden. Oder aber es herrscht eine niedrige Inhaberabhängigkeit aufgrund des schrittweisen Rückzugs des Inhabers aus dem operativen Geschäft und entsprechender Installation eines fähigen und motivierten Geschäftsführers. Die Übergabe auf einen Nachfolger kann dadurch massiv erleichtert werden.

Optimale Infrastruktur

Die zu verkaufende Firma hat im Warenlager keine Ladenhüter oder überalterte Produkte und folglich keinen Bedarf an kurz- bis mittelfristig hohen Neuinvestitionen. Ebenso ist der Maschinenpark auf dem neusten Stand. Es besteht diesbezüglich eine betriebsnotwendige Substanz und kein sogenannter Substanzklumpen, welcher das Unternehmen unnötig schwerer macht.

Ein standortgebundenes Unternehmen besitzt einen langjährigen fixen Mietvertrag und stellt dadurch sicher, dass die Räumlichkeiten auch unter neuer Führung für viele weitere Jahre genutzt werden können.

Positive Zukunftsaussichten

Dem Käufer kann aufgezeigt werden, dass noch viel ungenutztes Potenzial ausgeschöpft werden kann. Die Zukunftsaussichten der Branche sind vielversprechend



und lassen weiteres Wachstum zu. Diese Signale nimmt auch ein potenzieller Käufer wahr und wird diese für seinen Businessplan positiv einfließen lassen.

Die Auflistung der obengenannten Zustände ist nicht abschliessend, zeigt aber deutlich, wann der Zeitpunkt des Verkaufs ideal sein kann. In den wenigsten Fällen sind jedoch sämtliche Idealzustände einer Firma zum entsprechend gewünschten Verkaufszeitpunkt gegeben. Ein Verkauf ist dadurch nicht unmöglich, bedarf jedoch an Begründungen, warum aktuell der entsprechende Zustand vorherrscht und mit welchen umsetzbaren Lösungsvorschlägen der Zustand verbessert werden kann. Wichtig sind hierbei Transparenz und Plausibilität, damit ein potenzieller Käufer die Situation nachvollziehen kann.

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

PERSÖNLICHE SITUATION DES INHABERS

Die beschriebenen Zustände allein werden den Zeitpunkt des Firmenverkaufs jedoch meistens nicht bestimmen. Zu welchem Zeitpunkt eine Firma verkauft wird ist oftmals nicht auf die Idealzustände zurückzuführen, sondern vielmehr auf die persönliche Situation des Inhabers. So wird ein Inhaber mit 40 Jahren sein äusserst erfolgreiches margenstarkes Unternehmen wohl eher nicht verkaufen, sollten keine triftigen Gründe für einen Verkauf vorliegen.

Unsere Statistik zeigt deutlich, dass die meisten KMU-Verkäufe auf die Pensionierung des Inhabers und fehlender familien- oder firmeninterner Nachfolge zurückzuführen sind. Ist dies der Fall, kann ein Unternehmer mit frühzeitiger Planung die Idealzustände für seinen Betrieb zum gewünschten Verkaufszeitpunkt herstellen. Lieber früher als später prüfen lautet auch beim Firmenverkauf das Motto.