

Herausforderungen beim Firmenverkauf

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

Ist die Entscheidung zum Verkauf der eigenen Firma gefällt, stehen bis zum Verkaufsziel reihenweise Herausforderungen an, die es zu bewältigen gilt. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sich viele Firmeninhaber ob dem intensiven Prozess nicht bewusst sind, was zu einer Verzögerung der Nachfolgeregelung oder zu gar keinem Erfolg führen kann. Nachfolgende Aspekte verdeutlichen den komplexen sowie zeit- und aufwändigen Vorgang eines Verkaufs und warum es sinnvoll ist, einen Transaktionsberater beizuziehen.

STRUKTURIERTER VERKAUFSPROZESS

Ein strukturierter Verkaufsprozess bildet das A und O der gesamten Transaktion. Er legt Meilensteine für die einzelnen Prozessphasen fest und sichert ein effizientes Vorgehen mit potenziellen Käufern. Die meisten KMU-Inhaber sind stark in den operativen Alltag des Geschäftes eingebunden. Der Faktor Zeit steht auch bei einem Verkauf im Mittelpunkt. Man sollte sich bewusst sein, dass in sämtlichen Prozessphasen einiges an Arbeit ansteht. Ein ausführliches Firmenexposé wird erstellt, eine Firmenbewertung vorgenommen, der Verkaufspreis festgelegt, die Vermarktung der eigenen Firma geplant, sämtliche Interessentenfragen beantwortet, intensive Verhandlungsgespräche geführt, eine Due Diligence vorbereitet sowie der Kaufvertrag zwischen den Parteien ausgearbeitet. Die Struktur im Prozess ist zwingend notwendig, damit der Verkauf ordentlich abgewickelt werden kann.

Ein Transaktionsspezialist kümmert sich Tag für Tag um den Verkauf von Firmen und weiss genau, wann welche Aufgaben erledigt werden müssen, damit der Verkauf zielorientiert abgewickelt werden kann. Durch seine Erfahrung ermöglicht er dem Verkäufer eine hohe Transaktionssicherheit. Zudem kann sich der Firmenpatron auf sein Tagesgeschäft konzentrieren und weiterhin für gute Zahlen im Unternehmen sorgen.

VERKAUFSPREIS FESTLEGEN

Für viele Firmeninhaber ist die Festsetzung des Verkaufspreises äusserst schwierig. Oftmals hängen viele Emotionen an der Preisfestlegung, da nicht zuletzt auch die Krönung des Lebenswerkes für den Unternehmer wichtig ist oder aber der Lebensabend mit dem erzielten Verkaufspreis bestritten werden muss. Folglich können die Preisvorstellungen der Eigentümer gegenüber dem Marktpreis stark divergieren. Die marktgerechte Preisfindung ist ein wichtiger Bestandteil und bedarf einer gründlichen und gesamtheitlichen Betrachtung. Eine gut dokumentierte Buchhaltung und die Bereinigung der Abschlüsse hinsichtlich nicht betriebsnotwendiger respektive steueroptimierter Aufwände ist für eine fundierte Unternehmensbewertung die Grundlage. Auf Basis der Bewertung lässt sich schliesslich ein Marktpreis ableiten, welcher jedoch erst durch das «Aussetzen auf dem Markt» und der damit einhergehenden Nachfrage konkretisiert wird.



Ein Berater hilft, eine marktgerechte Unternehmensbewertung durchzuführen und richtig zu interpretieren. Er gibt Preisempfehlungen aufgrund bereits ähnlicher abgeschlossener Transaktionen ab. Er kennt die Denkweise von Käufern und betrachtet das zu verkaufende Unternehmen bei der Preisempfehlung auch aus Käuferperspektive. Denn wenn der Preis zu hoch angesetzt wird, werden viele potenzielle Interessenten nicht angesprochen. Auf der anderen Seite gehen bei einem zu tief angesetzten Preis Marktchancen verloren.

GEZIELTE VERMARKTUNG

Ein zielgruppengerechtes Vermarktungskonzept ist für die Generierung von seriösen und solventen Kaufinteressenten von entscheidender Bedeutung. Das Ziel für einen Firmeninhaber besteht darin, möglichst viele und gute Kandidaten anzusprechen, damit ein Käufermarkt für das zu verkaufende Unternehmen geschaffen wird. Der Vorteil von mehreren Interessenten liegt auf der Hand. Die Verhandlungsposition des Verkäufers verbessert sich schlagartig und Abhängigkeiten von nur einem Interessenten werden vermieden. Oft gelangt ein Firmeninhaber an Personen aus dem nahen Bekannten- und Freundeskreis oder seinen leitenden Angestellten. Nicht selten verzögert sich der Prozess, weil die Vorstellungen divergieren, die Kaufpreisfinanzierung nicht gestemmt werden kann oder aber Emotionen die Handlungen der Parteien stark beeinflussen und eine zielorientierte Vorgehensweise stören. Daher sind externe Kanäle empfehlenswert, denn Sie erhöhen die Chance, weitere potenzielle Käufer in den Prozess zu integrieren.

Ein Transaktionsberater verfügt über ein Netzwerk mit potenziellen Käufern. Dies können Privatpersonen, Firmen oder Investoren sein. Er unterhält wichtige Informationen zu den Käuferkontakten und kennt die Interessen und jeweiligen finanziellen Möglichkeiten. Er verfügt zudem über eine Vermarktungsstrategie, welche es erlaubt, auch über externe Kanäle Interessenten zu generieren, damit eine möglichst starke Verkaufsposition aufgebaut werden kann.

ABSCHLUSSORIENTIERT HANDELN

Konnte ein oder mehrere Interessenten für das Unternehmen bzw. die weiteren Verhandlungen gewonnen werden, ist es an der Zeit, möglichst effizient auf den Transaktionsabschluss hinzuwirken. Wer kristallisiert sich als seriöser Käufer heraus? Mit welchem Interessenten verschwendet man nur wertvolle Zeit? Durch die frühe Einholung eines unverbindlichen Angebots im Prozess findet der Firmeninhaber heraus, mit welchem Kandidaten weitere Verhandlungen Sinn machen. Diese Phase ist äusserst intensiv und bedarf eines bedachten Vorgehens, damit gut erarbeitete Verhandlungspositionen genutzt werden können und der bestmögliche Verkauf angestrebt werden kann. Wichtig erscheint hier, weitere Kandidaten parallel im Prozess nach wie vor zu berücksichtigen, um sich sämtliche Optionen offen zu lassen. Denn die Möglichkeit besteht, dass der Kornfavorit kalte Füsse bekommt und vor der Vertragsunterzeichnung noch abspringt.

Der Transaktionsspezialist agiert als Drehscheibe und vermittelt zwischen den Parteien sachlich und neutral. Er weiss genau, was im Angebot des potenziellen Käufers enthalten sein muss, um in die nächste Verhandlungsrunde zu schreiten. Durch seine Vermittlerrolle hält er die Emotionen der Parteien im Zaum und bewahrt in den entscheidenden Momenten einen kühlen Kopf. Er lebt das Sprichwort «man soll das Eisen schmieden solange es heiss ist» und arbeitet effizient auf eine Einigung bzw. den bevorstehenden Vertragsabschluss hin.

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch



KEINE EXPERIMENTE BEIM FIRMENVERKAUF

Die genannten Aspekte zeigen deutlich auf, dass der Firmenverkauf zeitaufwändig und anspruchsvoll ist. Wer sich auf Experimente einlässt, riskiert nicht nur Zeitverlust und hohe Kosten, sondern auch den Erfolg einer Nachfolgeregelung. Ein professionelles Vorgehen und das Know-how eines Spezialisten helfen, den Verkaufsprozess in die richtigen Bahnen zu lenken und den bestmöglichen Verkaufsfall zu realisieren.

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch