

«Jede Firma lässt sich verkaufen»

Baar Jérôme Andermatt begleitet und berät mit seinem Unternehmen Immo Firm KMU-Inhaber, auf der Suche nach einem Nachfolger ausserhalb der Familie oder des eigenen Betriebs. Ein Prozess, der viel Fingerspitzengefühl verlangt.

Interview: Samantha Taylor
samantha.taylor@zugerzeitung.ch

Immer mehr KMU werden an Personen ausserhalb der Familie oder der Unternehmung übergeben (siehe Box). Den passenden Käufer zu finden, ist dabei oft ein intensiver Prozess. Der Zuger Jérôme Andermatt (30) hat sich genau darauf spezialisiert.

Jérôme Andermatt, warum braucht es Ihre Dienstleistung?

Es gibt den Transaktionsexperten, der einen Firmenverkauf von A bis Z begleitet, in dieser Form nicht oft. Es gibt zwar sehr wohl Treuhänder oder Rechtsanwälte, die Teile dieser Dienstleistung professionell anbieten, jedoch irgendwann im Prozess an Grenzen stossen, da es nicht ihr Alltagsgeschäft ist. Oft fehlt bei der Vermarktung eines Betriebs das Netzwerk.

Und Sie haben dieses Netzwerk?

Wir haben uns über die Jahre ein umfassendes Netzwerk aufgebaut. Wir verfügen über eine eigene Datenbank von aktiv suchenden Käufern. Das sind Privatpersonen, Investoren und andere Unternehmen. Letztere sehen in einem Kauf häufig Synergien, die sie nutzen können, oder sie möchten Marktanteile dazugewinnen.

Gemäss einer Studie der Credit Suisse steht in den nächsten fünf Jahren jedes fünfte Schweizer KMU vor der Unternehmensnachfolge. Rund ein Drittel wird dabei an Drittpersonen verkauft.

Es gibt einen Trend zur externen Nachfolgelösung. Die Gründe sind, dass es aufgrund der gesellschaftlichen Entwicklung nicht mehr selbstverständlich ist, dass der Sohn oder die Tochter die Firma übernimmt. Auch sogenannte Management-Buy-outs – also dass jemand aus dem Management den Betrieb übernimmt – sind nicht selbstverständlich. Dies vor allem, weil die Finanzierung hier oft ein Problem ist.

Ihre Branche ist dennoch eine junge. Warum?

Das ist richtig. Das fehlende Bewusstsein vieler Firmeneigentümer, dass es für ihr Unternehmen einen Käufermarkt gibt, ist ein wesentlicher Grund. Im angelsächsischen Raum etwa ist das Geschäft sehr verbreitet und transparenter als hierzulande. In der Schweiz und besonders in der Zentralschweiz gibt es erst wenige solcher Spezialisten, die Transaktionen von A bis Z begleiten. Aber das Bewusstsein wächst.

Wenn Sie ein Beratungsmandat übernehmen, was sind Ihre Aufgaben? Wie läuft der Verkaufsprozess ab?

Der Verkaufsprozess lässt sich grob in die Bereiche Vorbereitung, Vermarktung, Verhandlung, Vertrag und Vollzug unterteilen. Als Erstes wird eine Auslegeordnung gemacht. Was verkaufen wir? Wie viel ist der Markt dafür zu zahlen bereit? Dann muss ein passender Käufer gefunden werden. Hier wird das Netzwerk aktiviert. Und dann geht es natürlich um die Verhandlungen und die Ausarbeitung eines Vertrages, der das Verhandelte widerspiegelt, bis hin zum definitiven Verkaufsabschluss.

Wie viel Zeit benötigt ein Verkauf einer Firma denn?

Wir rechnen mit durchschnittlich sechs bis zwölf Monaten. Das kann mal schneller gehen oder mal länger dauern. Das hängt stark von der Branche ab. Es gibt trendige Branchen, in denen es eine hohe Nachfrage gibt, beispielsweise im E-Commerce-Bereich oder im Gesundheitswesen. Ich denke da an einen mar-



Jérôme Andermatt in seinem Büro an der Baarer Lättichstrasse.

Bild: Stefan Kaiser (2. Mai 2017)

Rund 80 Transaktionen bereits begleitet

Gemäss einer aktuellen Studie der Credit Suisse mit dem Titel «Unternehmensnachfolge in der Praxis» stellt der Generationenwechsel heute für viele KMU eine grosse Herausforderung dar. Es wird geschätzt, dass in der Schweiz heute rund 70 000 Betriebe kurz vor einem Generationenwechsel stehen. Damit steht in den nächsten fünf Jahren jedes fünfte KMU vor einem Wechsel. Wie die Studie weiter aufzeigt, werden rund die Hälfte der Unternehmen familienextern übergeben, ein Drittel an Personen, die weder zur Fa-

milie noch zum Unternehmen gehören. Genau in diesem Punkt setzt die Baarer Firma Immo Firm AG an.

Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens ist Jérôme Andermatt. Der Zuger hat ein Studium in Finance & Banking an der Fachhochschule Luzern abgeschlossen. Andermatt war bei der Zuger Kantonalbank und der Business Broker AG tätig. Seine Unternehmung Immo Firm AG ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das sich auf die Abwicklung von Geschäftsimmobilien-

und Firmentransaktionen spezialisiert hat. Die Unternehmung begleitet Eigentümer von Liegenschaften und Unternehmen während des gesamten Verkaufsprozesses von der Bewertung über die Vermarktung bis zum Vertragsabschluss.

Laut Andermatt hat er in seiner bisherigen Laufbahn rund 50 KMU in verschiedensten Branchen verkauft. Weitere 30 Transaktionen habe er zudem im Co-Beraterstatus begleitet. Weitere Informationen gibt es online unter www.immofirm.ch. (st)

«Die grösste Herausforderung ist, den passenden Käufer zu finden.»

Jérôme Andermatt
Geschäftsführer Immo Firm

essant, wie zum Beispiel der Kundentamm. Sie rechnen darum viel rationaler. Für Privatpersonen zählen auch weitere Dinge. Für sie kann es wertvoll sein, eine bestehende Infrastruktur oder ein gut eingespieltes Team übernehmen zu können. Sie leben nach dem Motto: kaufen statt gründen. Eine Übernahme birgt ein kleineres Risiko als eine Neugründung. Ein Privater ist darum oft bereit, einen höheren Preis zu zahlen als ein Unternehmen. Das wiederum ist für den Verkäufer attraktiver.

Sie haben bisher über 80 Transaktionen begleitet und durchgeführt. Was sind die grössten Herausforderungen bei einem Verkauf an Dritte?

Die grösste Herausforderung ist, den passenden Käufer zu finden. Das gleicht fast der Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Denn es müssen verschiedene Faktoren stimmen. Findet man einen Käufer, dessen Vorstellungen sich mit

jenen des Verkäufers decken? Die Chemie muss stimmen. Kann man sich als Verkäufer vorstellen, dass diese Person die Mitarbeiter führt? Herausforderungen sind aber auch die unterschiedlichen Preisvorstellungen. Der Verkäufer sieht einen Grossteil des Unternehmenswertes in seiner mit viel Herzblut geleisteten Arbeit, während der Käufer diesem Aspekt weniger Wert beimisst. Da müssen wir mit konstruktiven Lösungen in diesem äusserst emotionalen Prozess sachlich aufzeigen, wie man sich einig werden kann. Bei einem Verkauf an Aussenstehende verfügen Verkäufer und Interessenten naturgemäss nicht über den gleichen Informationsstand. Darum ist es wichtig, das Vertrauen des potenziellen Käufers zu gewinnen.

Und wie machen Sie das?

Der gesamte Prozess erfordert viel Fingerspitzengefühl. Eine mündliche falsche Aussage kann die Verhandlungen bereits zum Scheitern bringen. Wir nehmen eine Vermittlerrolle ein. Es ist wichtig, dass wir dem Interessenten Informationen vertraulich, aber transparent zur Verfügung stellen und seine Fragen vollständig beantworten. Damit es am Ende zu einem Abschluss kommt, braucht es einen praxiserprobten Prozess und vor allem strukturiertes Vorgehen. Wir wissen aus unserer Erfahrung genau, in welchem Schritt welche Massnahmen ergriffen werden müssen, damit es am Ende zum Vertragsabschluss kommt. Diese Punkte werden häufig unterschätzt.

Was schätzen Sie, wie viele Firmen werden im Kanton Zug in den nächsten Jahren verkauft?

Das ist schwierig zu sagen. Es gibt keine kantonalen Zahlen. Der Kanton Zug ist aber sehr vielseitig. Es ist ein Kanton mit vielen attraktiven KMU wie Dienstleistungs-, Handels- oder Produktionsfirmen. Ich bin überzeugt, dass es darum gerade auch im Kanton Zug viele Firmen gibt, die von dieser Thematik betroffen sein werden. Grundsätzlich ist es so, dass es heute aufgrund der noch herrschenden Intransparenz viele Angebote gibt, die auch eine Nachfrage erzeugen würden, diese sich jedoch zu wenig treffen – auch im Kanton Zug.

Welche Rolle können die Behörden bei der Nachfolgeregelung übernehmen? Braucht es im Kanton Zug mehr Unterstützung von dieser Seite?

Die Nachfolgeregelung und vor allem der Verkauf sind Themen, die immer mehr in die Öffentlichkeit rücken. Das ist gut und wichtig. Ein Kompetenzzentrum Nachfolgeregelung wäre für den Kanton Zug äusserst wünschenswert. Das ist eine Idee, die mir schon einige Zeit vorschwebt.

Wie würde denn ein solches Kompetenzzentrum für Nachfolgeregelung aussehen?

Für Neugründungen gibt es diverse Organisationen und ebensolche Zentren wie etwa den Businesspark Zug oder auch die kantonale Volkswirtschaftsdirektion, die sich mit Neuansiedlungen befassen. Es wäre meiner Meinung nach aber genauso wichtig, dass es solche Angebote auf der anderen Seite bei der Regelung der Nachfolge gibt. In einem Kompetenzzentrum könnten Treuhänder, Anwälte und Berater wie ich zusammenarbeiten. Es wäre äusserst wünschenswert, dass der Kanton ein solches Zentrum in Zug implementieren würde. Der Kanton müsste ja auch ein Interesse daran haben. Jede Nachfolge, die geregelt werden kann, bedeutet Arbeitsplätze, die bestehen bleiben, und Steuersubstrat, das nicht verloren geht.