

Wie steht es um die Nachfolgefähigkeit Ihres Unternehmens?



Das Thema Unternehmensverkauf und Nachfolgeplanung ist omnipräsent, auch weil die grossen Gründergenerationen vor der altershalben Nachfolge stehen. Dies stellt die scheidenden Firmeninhaber vor eine der grössten unternehmerischen Herausforderungen in ihrem Berufsleben – die Suche nach dem passenden Nachfolger. So will man das eigene Unternehmen in gute Hände übergeben können, welche den Betrieb erfolgreich in die Zukunft führen. Ironischerweise sind es jedoch meist die unmittelbar Betroffenen selbst, welche die eigene Nachfolgeregelung vor sich hin- und herschieben, anstatt diese aktiv und tatkräftig anzugehen. Einerseits ist dieses Verhalten durchaus nachvollziehbar, denn die Auseinandersetzung mit der Trennung vom Lebenswerk kann unterschiedliche Emotionen wecken. Andererseits ist der Fortbestand der eigenen Firma für viele Unternehmer eine moralische wie auch unternehmerische Verpflichtung und will entsprechend sorgfältig geplant sein.

Hürde Unternehmensverkauf

Nebst dem grossen Respekt vor dem aufwändigen und langwierigen Prozess des Firmenverkaufs sind sich viele Unternehmer meist nicht im Klaren darüber, welchen Marktwert ihre Firma hat und ob überhaupt genügend valable Käufer vorhanden sind. Definitive Antworten auf diese

Fragen erhält der Unternehmer in der Regel erst dann, wenn er die Firma öffentlich zum Verkauf ausschreibt. Vor diesem Schritt schrecken allerdings viele Unternehmer zurück. Denn wer mag sich schon ohne konkrete Anhaltspunkte in unbekanntes Terrain begeben?

Die Nachfolgefähigkeit im Test

Aus diesem Grund hat die Business Transaction AG, eine Zürcher M&A Boutique mit Fokus auf Schweizer KMU, ein kostenloses Tool entwickelt und bereitgestellt – den sogenannte «Nachfolge-Check». Dabei besteht die Möglichkeit, anhand der Hauptmerkmale der eigenen Firma die Attraktivität im Markt passiv zu prüfen und somit eine erste Indikation bezüglich der Verkäuflichkeit zu erhalten. Man setzt sein Unternehmen also ganz ohne Risiko einem virtuellen Markt aus. Aufgrund verschiedener Parameter wird in einem ersten Schritt eine passende KMU-Vergleichsgruppe des zu prüfenden Unternehmens bestimmt. Diese Gruppe besteht aus Firmen, welche in der Vergangenheit tatsächlich verkauft wurden. Anschliessend werden sämtliche potenzielle Käufer dieser Vergleichsgruppe abgerufen und aufgrund verschiedener Attribute sortiert. Als Resultat ergibt sich dann eine abgeleitete Nachfrage nach der Firma. So erhält der Unternehmer einen guten Ansatzpunkt zur Nachfolgefähigkeit des Unternehmens.

Dank intelligenter und umfassender Käuferdatenbank zum besten Verkaufspreis

Die evaluierte Anzahl der Kaufinteressenten basiert auf einer intelligenten Käuferdatenbank mit mehr als 7'000 qualifizierten Kaufinteressenten sowie einem weitläufigen Partnernetzwerk. Dadurch, dass die Business Transaction AG den Markt auf diese Weise abbilden kann, ist es möglich, den bestmöglichen Unternehmensverkaufspreis zu erzielen.

Der Nachfolge-Check als Antwort auf wichtige Fragen

Konkret erhalten Unternehmer mit dem Nachfolge-Check Informationen zu den Eckdaten abgeschlossener Firmentransaktionen in derselben Branche und Grössenordnung und die Anzahl konkreter Kaufinteressenten für das eigene Unternehmen. Diese Daten erlauben dann dem Unternehmer, Antworten auf zwei grundlegende Fragen zum Firmenverkauf zu erhalten: «Wie gross sind aktuell die Erfolgchancen für den Verkauf meines KMU?» und «Welche Kaufpreise werden für vergleichbare Unternehmen am Markt bezahlt?». So erhalten Firmeninhaber bereits zu Beginn des Transaktionsprozesses ein realistisches Bild in Bezug auf den möglichen Verkaufspreis und die Anzahl an Interessenten und erleben später keine negative Überraschung, wenn beispielsweise die Nachfrage nach dem Unternehmen infolge unrealistischer Preisvorstellungen oder mangelnder Kaufinteressenten ausbleibt.

Mit einem Transaktionsspezialisten zum Erfolg

Was beim Firmenverkauf an Emotionen und verschiedenen Szenarien auf den Unternehmer zukommen wird und wie im Einzelfall damit umzugehen ist, kann selbstverständliche weder in Worte gefasst noch simuliert werden. Der Einbezug eines erfahrenen Transaktionsspezialisten kann jedoch die Last, welche auf den Schultern des Unternehmers ruht, bedeutend verringern und den Prozess der Nachfolgelösung erheblich erleichtern.



Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82
www.businesstransaction.ch