

Tipps zum Firmenkauf

Einleitung: Fokus richtig setzen

Während des Kaufprozesses ist es zentral, dass Sie sich in der Informationsflut nicht verlieren, sondern sich auf die wesentlichen Themenschwerpunkte fokussieren. Nachfolgend haben wir Ihnen die wichtigsten Fragen und Antworten rund um den Unternehmenskauf zusammengestellt.

Unternehmen bewerten

Ein theoretischer Unternehmenswert kann mittels verschiedener Methoden ermittelt werden, wobei zwischen Substanz- und Ertragswertmethoden unterschieden wird. Den absoluten Unternehmenswert gibt es nicht. Dieser besteht vielmehr aus einer Bandbreite an Werten, welche es richtig zu interpretieren gilt.

Falls Sie sich dabei nicht sattelfest fühlen, ist es empfehlenswert, einen Experten herbeizuziehen, denn die Höhe des Angebots entscheidet über Weiterführung oder Abbruch der Verhandlungen. Gerne führen wir für Sie eine Unternehmensbewertung durch, sofern der Verkäufer nicht unser Kunde ist.

Due Diligence: Wichtige Themen durchleuchten

Die Komplexität des Kaufgegenstandes erfordert es, sich auf gewisse Themenschwerpunkte zu fokussieren. Damit das Unternehmen besser eingeschätzt werden kann, sollten nebst einer sorgfältigen Prüfung (Due Diligence) der verschiedenen Unternehmensbereiche (Recht, Steuern, Finanzen, usw.) folgende Punkte kritisch hinterfragt werden:

- Inhaberabhängigkeit
- Arbeitspensum des Eigentümers
- Abhängigkeit von Schlüsselpersonen, -lieferanten, -kunden, -produkten, -dienstleistungen usw.
- Personalsituation / Personalführung
- Fortbestand der Kernkompetenzen
- Marktentwicklung

Angebot präzisieren

Neben der Höhe des Kaufpreises sind für den Verkäufer folgende weitere Faktoren zur Beurteilung des Kaufangebotes entscheidend:

- Verkaufspreis
- Zahlungskonditionen
- Übernahmzeitpunkt
- Einarbeitungszeit sowie deren Entlohnung
- Weitere Bedingungen

Erfolgsfaktoren bei der Due Diligence

Bei der Due Diligence besteht häufig ein Interessenskonflikt zwischen Käufer und Verkäufer. Während der Verkäufer aus Diskretionsüberlegungen Vorbehalte hat, Geschäftsgeheimnisse offen zu legen, möchte der Käufer einen möglichst tiefen Einblick in das Unternehmen erhalten. Das Recht des Firmeninhabers auf Vertraulichkeit erfordert vom Käufer gewisse Hinnahmen von Einschränkungen sowie die Einhaltung von vorgegebenen Prozessen. So ist es beispielsweise selbstverständlich, dass Sie als Käufer vor einer Vertragsunterzeichnung keine Mitarbeitergespräche führen können.

Benutzen Sie keine standardisierten Due Diligence-Listen, sondern stimmen Sie die Analyseschwerpunkte auf das zu kaufende Unternehmen ab. Es macht beispielsweise keinen Sinn, dass Ihr Berater eine aufwändige Mehrwertsteuerprüfung durchführt, wenn nur gewisse Aktiven eines Unternehmens übernommen werden.

Wo macht es Sinn, Unterstützung beizuziehen?

Der Kaufprozess ist zeitintensiv und anspruchsvoll. Auch wenn Ihnen die Entscheidung ein Unternehmen zu kaufen letztendlich niemand abnimmt, kann diese mit professioneller Unterstützung in gewissen Bereichen massgebend erleichtert werden.

Wir kennen die Anforderungen von Banken für eine erfolgreiche Finanzierung und helfen Ihnen bei der Aufbereitung der relevanten Unterlagen. Preisverhandlungen sind emotional und oft vorbei, bevor sie überhaupt begonnen haben. Eine gewisse Distanz und Erfahrung in dieser entscheidenden Phase des Kaufprozesses spart Geld und Nerven. Welche Gewährleistungen seitens des Verkäufers im Kaufvertrag lassen Sie auch nach der Übernahme ruhig schlafen? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wir kennen beide Seiten und unterstützen Sie gerne.