

Chancen der Unternehmensnachfolge



Das mit viel Schweiß und Emotionen erarbeitete Lebenswerk verkaufen – ein anspruchsvolles Unterfangen. Stehen zusätzlich die externen Rahmenbedingungen auf Sturm, gewinnt der ganze Prozess zusätzlich an Dramatik und die Nachfolgeregelung wird, obwohl solche Zeiten auch Chancen bieten, auf die lange Bank geschoben.

Dieses Verhalten ist nur zu verständlich. Begibt sich der Unternehmer beim Firmenverkauf doch in unbekannte Gewässer und sieht sich mit Ängsten und Unklarheiten konfrontiert. Vielmehr sollte der scheidende Inhaber die Unternehmensnachfolge als Chance für die Firma ansehen, welche den Betrieb auf eine neue Ebene bringen und erfolgreich in die Zukunft führen kann.

Eine Chance für das Unternehmen

Doch was bedeutet eine externe Lösung konkret für das Unternehmen – abgesehen davon, dass eine andere Person an der Spitze des Organigramms steht? So herausfordernd der Nachfolgeprozess ist, so vielseitig sind die Chancen. Das Unternehmen gewinnt neue Kompetenzen und Erfahrungen, Mitarbeitende erhalten neue Inputs und können sich weiterentwickeln, festgefahrene Strukturen werden auf den Prüfstand gestellt oder neue Marktsegmente können erschlossen werden. Interessant wird es dann, wenn der Unternehmer oder die Unternehmerin gar aus verschiedenen Nachfolgeoptionen wählen kann und so bewusst über die strategische Zukunft des Unternehmens entscheidet.

Eine Chance für den Unternehmer

Auch erschwerte Umstände, wie sie gerade anzutreffen sind, tun der Nachfolgefähigkeit einer Firma keinen Abbruch. Denn wer eine solche Krise übersteht, kann mit breiter Brust in den Nachfolgeprozess schreiten. Der Raison d'être wurde mehr als erbracht und gleichzeitig aufgezeigt, dass das Unternehmen mit Krisen umgehen kann. Auch wenn gewisse Ertragseinbussen hingenommen werden müssen, weiss man aus ver-

gangenen Krisen, dass Unternehmensbewertungen bei solchen erklär-baren Ereignissen nicht auf ein einzelnes Jahr reduziert werden. Anders ist es, wenn langfristige Auswirkungen absehbar sind. Dann kann ein unmittelbarer Verkauf dem Unternehmer die Chance bieten, die Firma einem geeigneten Nachfolger zu übergeben, der in der Lage ist, das Ruder her-umzureissen. Ausserdem zeigen solche Krisen auch immer auf, wie fragil bzw. mit wie viel Risiko das KMU-Unternehmertum verbunden ist.

Nachfrage nach Schweizer KMU ist ungebrochen

Gerade in der gegenwärtigen Situation mit dem Coronavirus stellt sich oftmals für Unternehmer, die eine Nachfolgeregelung ins Auge gefasst haben, die Frage nach der Verkäuflichkeit der Firma. Gerne geben wir Entwarnung. Trotz der wirtschaftlich eher angespannten Situation sind Schweizer KMU nach wie vor heiss begehrte Transaktionsobjekte. Dies wird von der Tatsache unterstrichen, dass beispielsweise bei einem neu lancierten Projekt – eine Kindertagesstätte im Mittelland – innerhalb von zwei Tagen mehr als 40 Kaufinteressenten generiert werden konnten, welche ihr aktives Interesse an der Transaktion bekräftigt haben. Dennoch sind in Zeiten von Covid-19 die Anforderungen an eine erfolgreiche Transaktion gestiegen. So ist es wichtiger denn je, ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufzeigen zu können und den Verkaufsprozess so transparent wie möglich zu gestalten und dabei die Auswirkungen der letzten Monate auf den Geschäftsgang realistisch aufzuzeigen. Auf der anderen Seite war es für potenzielle Nachfolger umständlicher, einen Bankkredit zur Fremdfinanzierung zu erhalten, da wegen der allgemeinen Unsicherheit zusätzliche Unterlagen verlangt wurden. Diese beschränkenden Massnahmen zur Kreditvergabe sind von den meisten Banken in der Zwischenzeit jedoch wieder etwas gelockert worden.

Gut vorbereitet in die Nachfolgeregelung

Um diesen Herausforderungen entgegenzuwirken, ist eine professionelle Vorbereitung auf den Nachfolgeprozess umso wichtiger. Dabei bietet sich vor allem die Inanspruchnahme von professioneller Hilfe in Form eines M&A-Brokers, wie die auf KMU-Nachfolgen spezialisierte Business Transaction AG, an. Nicht nur verfügen solche Transaktionsspezialisten über eine immense Erfahrung im Bereich der Unternehmensnachfolge und leiten die Verhandlungsführung als würden sie ihr eigenes Unternehmen verkaufen, sondern sie können auch auf ihr umfassendes Käufernetzwerk zurückgreifen und generieren dadurch schnell eine Vielzahl an valablen Interessenten. Dadurch werden die Unternehmer entlastet und der Nachfolgeprozess wird strukturiert sowie zielführend vorangetrieben und einer erfolgreichen Unternehmensübergabe steht nichts im Wege.



Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich

Telefon 044 542 82 82 · www.businesstransaction.ch