

# Unternehmensnachfolge: Wer sind die Käufer?

**In den nächsten fünf Jahren steht bei über 70'000 Schweizer KMU die Unternehmensnachfolge an. Ein Grossteil dieser Unternehmen wird wohl nicht intern übergeben werden, da der passende Nachfolger fehlt. Dementsprechend kommt der Suche nach einem externen Nachfolger eine hohe Bedeutung zu.**

## **Der Transaktionsmarkt als Chance für den Verkäufer**

Bevor sich Unternehmer jetzt Sorgen zur Verkäuflichkeit der eigenen Firma machen, kann Entwarnung gegeben werden: Es gibt genügend Käufer. Beim KMU-Transaktionsmarkt handelt es sich um einen Verkäufermarkt – die Nachfrage nach Unternehmen übersteigt also das bestehende Angebot an geplanten Unternehmensnachfolgen um ein Vielfaches. Ein scheidender Unternehmer steht also einer Vielzahl von potenziellen Nachfolgern gegenüber. Diese haben alle ihre eigene Agenda, Übernahmemotivation und Ziele.

## **Unterschiedliche Käuferprofile stellen verschiedene Ansprüche an die Nachfolgeregelung**

Grundsätzlich lassen sich die Käufer bei der Unternehmensnachfolge in fünf Kategorien unterteilen, wobei ein fließender Übergang zwischen diesen bestehen kann. Dennoch ist eine Kategorisierung sehr hilfreich, wenn es für den Verkäufer darum geht, eine erste Einschätzung des Kaufinteressenten im Rahmen einer Unternehmensnachfolge vorzunehmen. Folgende fünf Käufertypen können bei einer Unternehmensnachfolge auftreten:

- Die Privatperson
- Der Finanzinvestor
- Der Mitbewerber
- Der strategische Käufer
- Der institutionelle Anleger

Doch was treibt die einzelnen Käufertypen genau zur Unternehmensnachfolge an, wie lassen sie sich charakterisieren und worauf ist bei den Verhandlungen mit ihnen zu achten?

### **Die Privatperson: Der Schritt in die Selbstständigkeit**

Private Käufer sind meist Personen, welche schon seit einer geraumen Zeit beruflich tätig sind und den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten. Weil die oft turbulente Gründungsphase bereits überstanden ist und die Leitung eines stabilen Betriebs mit einem gesicher-

ten Einkommen angetreten werden kann, wählen sie den Weg der Unternehmensnachfolge. Privatpersonen sind meist darauf bedacht, das Unternehmen langfristig zu führen, was auch für die zu übergebende Firma und deren Anspruchsgruppen eine grosse Sicherheit schafft.

### **Der Finanzinvestor: Interessante Renditen**

Oftmals handelt es sich bei Investoren um Private Equity Firmen, welche ihr Portfolio durch eine weitere Firma ergänzen wollen. Ihr Fokus liegt auf Investitionsmöglichkeiten mit interessanten Renditen, wobei Schweizer KMU im aktuellen Tiefzinsumfeld überaus lohnende Investitionsobjekte sind. Der Investor wird bei der Unternehmensnachfolge in aller Regel nicht operativ tätig werden, sondern überlässt das Tagesgeschäft dem Geschäftsführer, welcher, wenn nicht bereits vorhanden, vom Investor berufen wird. Wenn ein Investor für eine Unternehmensnachfolge in Betracht gezogen wird, sollte sich der Verkäufer auf einen Verhandlungspartner mit hoher Transaktions- und Verhandlungserfahrung einstellen.

### **Der Mitbewerber: Organisches Wachstum und Synergieeffekte**

Die Möglichkeiten des organischen Wachstums sind bei vielen Unternehmen begrenzt oder ist ab einem gewissen Punkt nur noch mit sehr viel Zeitaufwand und Kosten verbunden. Daher ist die Unternehmensübernahme für einen Mitbewerber eine prüfungswürdige Option, um mühelos neue Kundensegmente, Lieferantenbeziehungen, weitere Standorte, einen grossen Maschinenpark und/oder qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren. Zudem ergeben sich bei einer Unternehmensnachfolge durch einen Mitbewerber wertvolle Synergieeffekte, von welchen beide Firmen profitieren.

### **Der strategische Käufer: Vergrößerung der Wertschöpfungskette**

Die Diversifizierung eines Unternehmens entscheidet oftmals über den nachhaltigen Markterfolg. Dies kann über den strategischen Zukauf von Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette geschehen. Damit erwirbt der strategische Unternehmenskäufer gezielt eine bestehende Kundenbasis, interessante Lieferantenbeziehungen und spezifisches Know-how. Diese Faktoren müssten andernfalls zeitintensiv aufgebaut werden. Dabei ist es nicht unüblich, dass sich das Transaktionsobjekt den vorhandenen unternehmerischen Strukturen des Käufers anpasst.

### **Der institutionelle Anleger: Eine langfristige Anlagemöglichkeit**

Institutionelle Anleger sind in den letzten Jahren immer mehr als Firmennachfolger aufgetreten. Dies sind hauptsächlich Versicherungen oder Pensionskassen, welche neben den klassischen Investitionsobjekten wie Liegenschaften vermehrt auch Schweizer KMU als Anlagemöglichkeit entdeckt haben. Im Gegensatz zum Investor sind institutionelle Anleger nicht auf die Übernahme von Firmen spezialisiert und eine Unternehmensnachfolge ist eher Mittel zum Zweck als deren Kerntätigkeit. Strebt ein institutioneller Anleger einen Firmenkauf an, dann steht eine langfristige Werterhaltung und -steigerung im Fokus. Dabei handelt die Käuferpartei sehr zahlengetrieben und lässt Emotionen keinen Spielraum. Eine realistische Marktpreiseinschätzung seitens des Verkäufers ist dabei eine Voraussetzung, wenn man institutionelle Anleger als Käufer in Betracht zieht.

### **Fazit für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge**

Die Herausforderung bei der Unternehmensnachfolge besteht nun darin, genau die richtige Käuferpartei für die Firma zu finden, welche das Unternehmen nicht nur zu den gewünschten Konditionen übernimmt, sondern auch zu dessen Werten, Zielen und Visionen passt. Ein qualifiziertes Käufernetzwerk – beispielsweise in Form einer intelligenten Datenbank wie sie Business Transaction über die letzten Jahre hinweg nachhaltig aufgebaut hat – und eine durchdachte Käuferansprache beim Verkaufsprozess sind notwendig, um den entsprechenden Käufermarkt zu erschaffen und den passenden Käufer zu finden. Zudem garantiert ein Transaktionspezialist durch seine Erfahrung und sein Wissen, dass mit Fingerspitzengefühl verhandelt, der Deal für beide Parteien optimal strukturiert und zielführend kommuniziert wird, was die Chancen auf eine erfolgreiche Nachfolgeregelung markant erhöht.



#### **Business Transaction AG**

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