

«Eine Nachfolgeregelung will gut vorbereitet sein»

Einen Unternehmensnachfolger zu finden, bringt einige Herausforderungen mit sich. Welche das sind und was zu tun ist, damit die «Transaktion des Lebens» zum Erfolg wird, wissen Andreas Schubert und Yanik Hess.

Nachfolgeregelungen sind schweizweit ein relevantes Thema. Wie sind die Unternehmen Ihren Erfahrungen zufolge darauf vorbereitet?

Andreas Schubert: Im Vergleich zu vor 15 Jahren, ist das Thema Nachfolgeregelung im Bewusstsein der Unternehmer angekommen, und viele machen sich rechtzeitig Gedanken über die Zukunft. Trotzdem bleibt die praktische Umsetzung allein schon aufgrund der hohen Komplexität eine Herausforderung.

Welche ersten Schritte sind zu gehen, damit der Prozess an Fahrt aufnimmt?

Yanik Hess: Eine gute Vorbereitung ist entscheidend. Hat ein Unternehmer klare Vorstellungen und Ziele, vereinfacht dies den Prozess signifikant. Dabei stellen sich viele Fragen: Kenne ich den Wert meines Unternehmens? Möchte ich es innerhalb oder ausserhalb der Familie weitergeben? Wie kann ich den Prozess vorgängig strategisch planen? Welche steuerlichen Aspekte müssen bedacht werden?

Gibt es bestimmte Herausforderungen, die Firmeninhaber bei einem Unternehmensverkauf zu bewältigen haben?

Andreas Schubert: Eine der grössten Herausforderungen ist es, den geeigneten Käufer zu finden, der das Unternehmen erfolgreich weiterführt. Ausserdem ist sowohl bei einem familieninternen als auch bei einem externen Verkauf die Kaufpreisfinanzierung ein wichtiges Thema. Geeignete Käufer zu finden, gehört zu den Hauptaufgaben, die ein externer Partner übernimmt und im Verkaufsprozess einen Mehrwert für den Firmeninhaber generieren kann.

Welche Aspekte sind in der Vermarktungsphase von Bedeutung, damit der Verkauf zum Erfolg wird?

Yanik Hess: In der Vermarktungsphase ist es absolut entscheidend, eine möglichst grosse Anzahl an Kaufinteressenten zu generieren. Nur so kann der Verkäufer aus einer Position der Stärke agieren, den Markt spielen las-



sen und einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen. Transaction Partner AG schafft hier einen Mehrwert, indem wir systematisch und individuell potenzielle Käufer identifizieren und diese gezielt mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl ansprechen. Dabei kommen der Vertraulichkeit und dem kontrollierten Informationsfluss höchste Bedeutung zu.

Wie wichtig ist die Bewertung bei der Nachfolgeregelung?

Yanik Hess: Eine Unternehmensbewertung dient als Orientierungshilfe für die Bestimmung des Verkaufspreises. Eine objektive, sachliche und nachvollziehbare Unternehmensbewertung schafft eine solide Verhandlungsgrundlage und erhöht die Transaktionssicherheit.

Inwiefern kann ein externer Partner einen Mehrwert im Verkaufsprozess erzielen?

Andreas Schubert: Die Kernkompetenz eines erfahrenen Beraters liegt darin, den gesamten Verkaufsprozess mit dem nötigen Fingerspitzengefühl und Sachlichkeit zu steuern und zu wissen, welche Erfolgsfaktoren in den verschiedenen Phasen des Transaktionsprozesses für einen erfolgreichen

Abschluss entscheidend sind. Ein Firmeninhaber soll sich weiterhin auf das Tagesgeschäft fokussieren können. Fehler aufgrund mangelnder Erfahrung und emotionaler Einflüsse können sich am Ende als äusserst kostspielig erweisen.

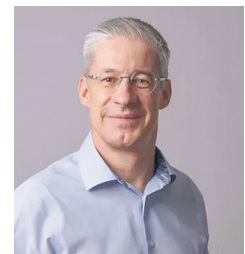
Sie sind hauptsächlich im deutschsprachigen Raum unterwegs. Was zeichnet die Transaction Partner AG aus und warum sind Sie der richtige Partner?

Andreas Schubert: Wir haben Erfahrung aus über 250 Firmenverkäufen und Nachfolgen und wissen, worauf es für einen erfolgreichen Abschluss ankommt. Durch unser internationales Käufernetzwerk sind wir in der Lage, die geeigneten Kaufinteressenten zu finden. Des Weiteren legen wir besonderen Wert auf eine individuelle und persönliche Betreuung durch die Geschäftsleitung. Unser Honorar ist erfolgsbasiert und erst dann fällig, wenn das Unternehmen definitiv verkauft ist. Ihr Erfolg ist unser Erfolg.

Welche Branchen decken Sie ab beziehungsweise sind Sie Experten für ausgewählte Bereiche?

Yanik Hess: Wir verstehen uns als Prozessspezialisten, und der Prozess an sich ist branchenunabhängig. Dementsprechend bringen wir unsere prozessoptimierte Transaktions-Expertise entlang aller Branchen ein.

IM INTERVIEW



Andreas Schubert
Partner

T: +41 (0)44 350 11 10
E: as@transactionpartner.ch



Yanik Hess
Partner

T: +41 (0)44 350 11 21
E: yh@transactionpartner.ch

Transaction Partner AG
Waaggasse 5 · 8001 Zürich

T: +41 (0)44 350 11 11
E: direct@transactionpartner.ch
transactionpartner.ch