

Firma kaufen - der Kaufprozess

Interessenskonflikte überwinden

Die Interessen von Käufer und Verkäufer könnten bei einer Unternehmenstransaktion unterschiedlicher nicht sein. Während Sie als Käufer auf der Suche nach einem attraktiven Unternehmen mit viel Potenzial, wenig Risiken und einem möglichst tiefen Verkaufspreis sind, verfolgt der Verkäufer das Ziel, sein Unternehmen zu einem möglichst hohen Verkaufspreis in gute Hände zu übergeben.

Damit eine erfolgreiche Übergabe stattfinden kann, ist es essenziell, die Vorstellungen und Wünsche der Gegenseite zu kennen. Nur wenn Sie in der Lage sind, auf die Anliegen Ihres Gegenübers einzugehen, können konstruktive und zielführende Verhandlungen stattfinden. Die folgenden Tipps helfen Ihnen, die wichtigsten Erfolgsfaktoren zu erkennen und in den verschiedenen Prozessschritten die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Fakten sammeln und Fragen stellen

Um eine einwandfreie Analyse durchführen zu können, gilt es, so viele Informationen wie möglich über das Zielobjekt zu sammeln. Meist steht dazu eine ausführliche Firmendokumentation zur Verfügung, welche die wichtigsten Eckdaten des Unternehmens aufzeigt. Bei der Analyse des Firmenumfelds stehen Sie in der Pflicht. Setzen Sie sich mit dem Markt auseinander.

Die Fülle an Informationen erfordert es, sich auf gewisse Themenschwerpunkte zu fokussieren. Legen Sie ein Augenmerk auf folgende Fragen:

- Was ist der Verkaufsgrund des Eigentümers?
- Wie hoch ist die Abhängigkeit des Unternehmens vom Eigentümer und von Schlüsselpersonen, Lieferanten, -kunden, -produkten, -dienstleistungen usw.?
- Wie sieht die aktuelle Personalsituation aus?
- Sind die Geschäftszahlen um steueroptimierte Massnahmen bereinigt worden?
- Sind Kunden- oder Lieferantenverträge vorhanden?
- Wer sind die Mitbewerber?
- Wie entwickelt sich der Markt?
- Wie lange dauert der Mietvertrag?

Persönliches Gespräch

Papier ist geduldig. In einem persönlichen Gespräch erfahren Sie Hintergrundinformationen zum Unternehmen aus Sicht des Firmeninhabers. Dies ist der richtige Zeitpunkt, um Unklarheiten aus der Firmendokumentation anzusprechen. Ausserdem steht Ihnen bei einer Übernahme der Firma eine intensive Einarbeitungsphase mit dem Verkäufer bevor, weshalb die persönlichen Aspekte nicht ausser Acht gelassen werden dürfen.

Unternehmenswert bestimmen

Der ausgeschriebene Verkaufspreis beruht auf den Vorstellungen und Einschätzungen des Eigentümers. Die meisten Inhaber haben viel Herzblut in ihr Unternehmen gesteckt und somit oftmals ein anderes Wertverständnis, als dies auf Käuferseite der Fall ist. Während für Sie die Renditeerwartung im Zentrum steht, sind die Preisvorstellungen des Verkäufers oftmals von Emotionen geleitet. Legen Sie dem Verkäufer Ihre Berechnungen vor. Nur wenn er sich bewusst ist, wie Sie das Unternehmen einschätzen, kann ein lösungsorientiertes Gespräch stattfinden.

Letztendlich kann ein Unternehmenswert mittels verschiedener Methoden ermittelt werden. Den absoluten Wert gibt es nicht; dieser besteht vielmehr aus einer Bandbreite an Werten, welche es richtig zu interpretieren gilt. Falls Sie sich dabei nicht sattelfest fühlen, unterstützen wir Sie gerne.

Angebot unterbreiten

Die Unternehmensbewertung bildet die Basis für ein Kaufangebot. Teilen Sie dem Verkäufer Ihre Vorstellungen lückenlos mit. Dabei steht der Preis zwar im Vordergrund—um Ihre unverbindliche Offerte jedoch abschliessend beurteilen zu können, ist der Verkäufer auf folgende weitere, für ihn wichtige Angaben angewiesen:

- Zahlungskonditionen (allfällige spätere Zahlungen begründen und an konkrete Kennzahlen oder Bedingungen knüpfen)
- Dauer der Einarbeitung sowie deren Entlohnung
- Persönliche Bedingungen

Firma kaufen - der Kaufprozess

Firma besichtigen

Niemand kauft die Katze im Sack, eine Besichtigung vor Ort ist ein Muss. Machen Sie sich ein Bild, wie sich das Unternehmen gegenüber Kunden präsentiert und was für ein internes Betriebsklima herrscht. Verhalten Sie sich diskret und vermeiden Sie Gespräche mit dem Inhaber vor Mitarbeitern oder Kunden, welche die bevorstehende Transaktion betreffen. Sie müssen sich bewusst sein, dass die Vertraulichkeit nicht nur für Sie zentral, sondern auch für den Verkäufer von besonderer Bedeutung ist.

Sorgfaltsprüfung (Due Diligence)

Eine sorgfältige Prüfung der Unterlagen macht dann Sinn, wenn Sie sich mit dem Verkäufer in den grundlegenden Konditionen geeinigt haben. Es liegt an Ihnen zu bestimmen, welche Dokumente Sie einsehen möchten. Stellen Sie rechtzeitig eine Liste mit den entsprechenden Unterlagen zusammen. Verwenden Sie dabei keine standardisierten Due Diligence-Listen, sondern fokussieren Sie sich auf das Wesentliche. Die gewünschten Informationen können vom Verkäufer physisch oder in einem virtuellen Datenraum zur Verfügung gestellt werden. Respektieren Sie das Recht des Verkäufers auf Vertraulichkeit. Unterlagen dürfen nur mit Einverständnis des Verkäufers kopiert und mitgenommen werden.

Vertragsunterzeichnung und Abschluss

Die Unterzeichnung des Kaufvertrages bedingt eine Kaufpreisanzahlung durch den Käufer. Stellen Sie sicher, dass die Anzahlung vor dem Unterzeichnungstermin eintrifft, damit Unsicherheiten und Verzögerungen vermieden werden können.

Nach der Unterzeichnung des Kaufvertrages sind Sie noch nicht Eigentümer des Unternehmens. Den Abschluss des Kaufprozesses bildet der Vollzug (*vgl. Merkblatt Verpflichtung/Verfügung*) des Kaufvertrages. Bei diesem Zug-um-Zug Geschäft müssen Sie die entsprechende Kaufpreisanzahlung leisten. Idealerweise lösen Sie diese Zahlung einen Tag vorher aus. Sofern ein Zahlungsverprechen ausgestellt wird, ist es wichtig, dieses rechtzeitig vor dem Vollzug zu besorgen, damit Ihre Bank nach Unterzeichnung der Dokumente die entsprechende Zahlung auslösen kann. Im Gegenzug erhalten Sie die Aktien oder Stammanteile Ihrer neuen Firma.

Gerne unterstützen wir Sie auch bei diesem letzten, wichti-

gen Akt der Unternehmensübernahme, damit ein reibungsloser Ablauf garantiert werden kann.