

Chefsache Firmennachfolge

Vertraulichkeit bei der Nachfolgeregelung

EIN BERICHT VON FABIAN RUDIN

BEWÄHRTES **INSIDER-WISSEN!**

D

Der Verkauf eines Unternehmens ist ein vielschichtiger Prozess, der weitreichende Konsequenzen für Eigentümer, Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner mit sich bringt. Eine der größten Herausforderungen dabei ist es, die Transaktion diskret abzuwickeln, um betriebliche Stabilität und Marktvertrauen zu gewährleisten. Bereits das Bekanntwerden von Verkaufsabsichten kann zu Unsicherheiten führen, die die Motivation von Mitarbeitern beeinträchtigen, Kundenbeziehungen destabilisieren oder Wettbewerber in eine vorteilhafte Position bringen können.

Bewährtes Insider-Wissen

Dieser Artikel behandelt bewährte Strategien und Transaktionserfahrung, um einen Unternehmensverkauf mit höchstmöglicher Vertraulichkeit durchzuführen. Von der Auswahl der richtigen Berater bis hin zur abgestuften Informationsweitergabe werden hier entscheidende Maßnahmen erläutert.

Ein Unternehmensverkauf ist nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine strategische Entscheidung, die mit erheblichen Risiken verbunden ist. Ohne eine strukturierte Vertraulichkeitsstrategie kann der Verkauf in mehrfacher Hinsicht gefährdet werden:

- **Mitarbeiterfluktuation:** Die Angst vor Veränderungen kann dazu führen, dass Schlüsselkräfte das Unternehmen verlassen oder bei der Wahl des Nachfolgers mitsprechen möchten
- **Kundenunsicherheit:** Kunden könnten sich nach Alternativen umsehen, wenn sie annehmen, dass sich das Geschäftsmodell oder die Qualität ändert.
- **Lieferantenbeziehungen:** Auch Lieferanten könnten Konditionen anpassen oder Kooperationen in Frage stellen.
- **Strategische Partner:** Diese möchten wissen, ob sie auch in Zukunft auf das Unternehmen bauen können.
- **Wettbewerbsvorteile:** Mitbewerber könnten den Verkaufsprozess für eigene Vorteile nutzen, beispielsweise indem sie Unsicherheiten ausnutzen, um Kunden abzuwerben.

Daher ist es essenziell, den Verkaufsprozess mit höchster Diskretion zu steuern und eine umfassende Strategie zur Wahrung der Vertraulichkeit umzusetzen.

Nutzung eines erfahrenen M&A-Beraters

Ein professioneller Mergers & Acquisitions (M&A)-Berater spielt eine entscheidende Rolle bei der Wahrung der Diskretion. Dieser übernimmt in Bezug auf die Vertraulichkeit nicht nur die Käuferansprache, sondern sorgt auch dafür, dass potenzielle Interessenten geprüft und nur unter strengen Auflagen informiert werden.

Vorteile eines M&A-Beraters:



- **Filterung von Interessenten:** Potenzielle Käufer werden auf Seriosität, finanzielle Stabilität und strategische Passung geprüft.
- **Diskrete Kommunikation:** Ein professioneller Berater kann als neutrale Instanz agieren und verhindert, dass der Unternehmensinhaber in einem ersten Schritt selbst in direkten Kontakt mit Interessenten tritt.
- **Rechtssicherheit:** Ein erfahrener Berater sorgt für die Einhaltung von Vertraulichkeitsvereinbarungen und strukturiert den Prozess professionell.

Erstellung eines anonymisierten Unternehmensprofils

Ein effektives Mittel zur Wahrung der Diskretion ist die Erstellung eines «Blindprofiles», also einer anonymisierten Unternehmensdarstellung. In diesem Dokument werden wesentliche Unternehmenskennzahlen, Marktpotenzial und Wettbewerbsposition dargestellt, jedoch ohne konkrete Hinweise auf den Unternehmensnamen

oder andere identifizierende Merkmale. Erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (Non Disclosure Agreement - NDA) erhalten potenzielle Käufer weiterführende Informationen.

Inhalte eines Blindprofiles:

- Abriss über die geschäftliche Tätigkeit und das Leistungsangebot
- Angaben zur Branche und zum Marktumfeld
- Größe des Unternehmens
- Auflistung der Stärken sowie USP des Unternehmens
- Aufzeigen von Chancen für den Käufer
- Angaben zu den Lokalisationen
- Relevante finanzielle Eckdaten wie Umsatz und allenfalls Ertragskraft
- Grund des Verkaufs
- Angaben zum Wissenstransfer und zu einer allfälligen Einarbeitung

Gezielte Käufersuche zur Wahrung der Diskretion

Eine breite Marktansprache kann schnell zu ungewollten Leaks führen. Stattdessen ist es ratsam, potenzielle Käufer selektiv anzusprechen. Dies geschieht idealerweise in enger Abstimmung mit dem M&A-Berater, der auf ein bestehendes Netzwerk von Investoren und strategischen Käufern zurückgreifen kann.

Geeignete Käufergruppen sind:

- **Privatpersonen:** Personen, die sich den Traum der beruflichen Selbstständigkeit erfüllen wollen.
- **Strategische Investoren:** Unternehmen, die bereits in der Branche tätig sind und durch den Kauf Synergien realisieren können.
- **Private-Equity-Firmen sowie Family Offices:** Finanzinvestoren, die langfristige Wertsteigerungspotenziale und stabile Renditen suchen.

Vertraulichkeitsvereinbarungen als Schutzmechanismus

Eine gut formulierte NDA ist essenziell, um vertrauliche Informationen zu schützen. Diese Vereinbarung sollte nicht nur die Käuferseite, sondern auch Berater und andere involvierte Parteien verpflichten, keine Details über den Verkauf oder das Unternehmen preiszugeben.

Wichtige Klauseln in einer NDA:

- Definition von «geschützten Informationen»
- Verhalten im Umgang mit «geschützten Informationen»
- Regelung betreffend Kommunikation mit involvierten Parteien (Inhaber, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten etc.)

- Angaben über die Dauer der Gültigkeit der NDA
- Allfällige Konventionalstrafe bei Pflichtverletzung
- Gerichtsstand

Informationsweitergabe nach dem Need-to-Know-Prinzip

Um Unsicherheiten im Unternehmen zu vermeiden, sollte die Informationsweitergabe gestaffelt erfolgen:

- **Phase 1:** Nur engste Berater und der Unternehmensinhaber sind eingeweiht.
- **Phase 2:** Nach Unterzeichnung der NDA erhalten ernsthaftes Kaufinteressenten detaillierte Einblicke.
- **Phase 3:** Erst nach erfolgter Nachfolgeregelung (Closing) werden Mitarbeiter, Geschäftspartner sowie die weiteren Stake-Holder informiert.

Gezielte Kommunikationsstrategie für den Übergang

Nach Abschluss der Transaktion sollte die Kommunikation mit Bedacht erfolgen. Eine unkontrollierte Verbreitung von Informationen kann Ängste schüren. Ein abgestimmter Kommunikationsplan mit klaren Botschaften ist daher unerlässlich. Empfohlene Maßnahmen:

- **Interne Meetings** mit der Belegschaft zur Darlegung der Fakten sowie Aufzeichnung der Firmenzukunft
- **Geplante Pressemitteilungen** zur Positionierung nach außen
- **Klare Botschaften** an Kunden und Lieferanten zur Gewährleistung der Kontinuität

Fazit

Ein diskreter Unternehmensverkauf erfordert eine strukturierte und professionell durchgeführte Strategie. Durch den Einsatz erfahrener Berater, gezielte Käufersuche und eine gestaffelte Informationspolitik lässt sich der Prozess reibungslos gestalten. Dabei ist eine vorausschauende Kommunikation zentral einen erfolgreichen Abschluss und erhält den Unternehmenswert langfristig.

Zum Autor



Fabian Rudin ist Gründungspartner der Business Transaction AG. Das unabhängige Beratungsunternehmen mit einer Erfahrung von über 300 erfolgreichen KMU-Transaktionen begleitet und führt Unternehmensinhaber durch den gesamten Verkaufsprozess – von der marktnahen Firmenbewertung über die hochvertrauliche Käufersuche bis zum Vertragsabschluss und dem Vollzug.

www.businesstransaction.ch
info@businesstransaction.ch