

Bei Dienstleistungsunternehmen besteht häufig eine hohe Abhängigkeit von der Inhaberschaft sowie von Schlüsselmitarbeitenden.

Je nach Unternehmensgrösse kann sich die Personenabhängigkeit in einem Preisabschlag oder in einer erfolgsabhängigen Kaufpreiskomponente (Earn-out) ausdrücken.

Zudem ist es in vielen Transaktionen erforderlich, dass der Verkäufer während einer definierten Übergangsphase für die operative Übergabe zur Verfügung steht.

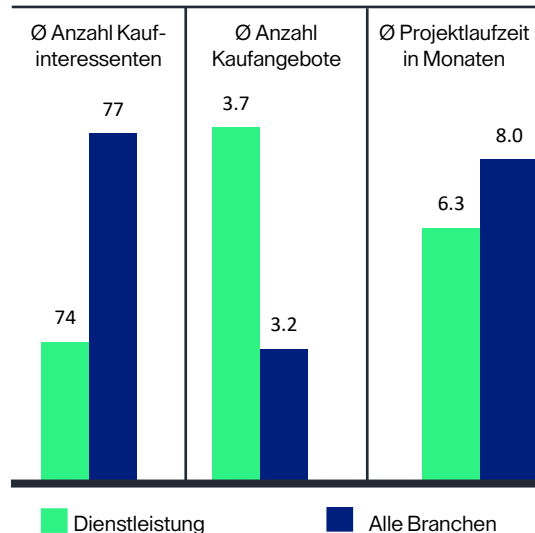
Für eine externe Nachfolgelösung sind dementsprechend belastbare Managementstrukturen ein zentraler Vorteil. Sie reduzieren die operative Abhängigkeit von Einzelpersonen, erhöhen die Übertragbarkeit des Geschäftsmodells und erweitern den potenziellen Käuferkreis. Dienstleister mit standardisierten, digitalisierten oder teilautomatisierten Prozessen profitieren zudem von besseren Skalierungsmöglichkeiten. Die Fähigkeit, bei steigender Nachfrage ohne proportionale Kostensteigerung zu wachsen, etwa durch digitale Leistungserbringung oder Offshore-Delivery-Modelle, wirkt sich direkt wertsteigernd aus.

Kleinere Dienstleistungsunternehmen mit einem realistischen Verkaufspreis sind für Käufer aufgrund des geringeren Kapitalbedarfs interessant. Gleichzeitig bieten sie oft eine vorteilhafte Kombination aus stabilen Kundenbeziehungen, operativer Transparenz und kontrollierbarem Risiko.

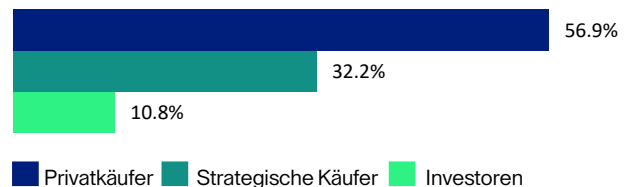
Spezialisierte Dienstleister in einem Nischenbereich oder mit einem starken USP sind besonders gefragt. Solche werden oftmals von Mitbewerbern oder von fachnahen Privatpersonen gekauft. Dabei sind eine langjährige Marktpräsenz sowie ein belastbarer Ruf in der Branche beim Verkauf von entscheidendem Vorteil.

Je nach Leistungsprofil und Teamgrösse kann die Standortbindung eines Dienstleistungsunternehmens hoch sein. Dies kann den regionalen Interessentenkreis, insbesondere bei privaten Käufern, einschränken. Gleichzeitig gewinnen hybride oder standortunabhängige Delivery-Modelle an Bedeutung, da sie das Käuferuniversum vergrössern und die Skalierbarkeit verbessern.

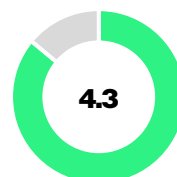
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Viele Dienstleistungssegmente sind wenig reguliert, leicht imitierbar und stark fragmentiert. Neue Anbieter können mit vergleichsweise geringen Eintrittsbarrieren in den Markt gelangen, was den Preiswettbewerb erhöht. Ohne klare Differenzierung über Spezialisierung, Marke, Qualität oder nachweisbare Ergebniswirkung sind Margen oft schwer zu stabilisieren und die Kundenloyalität bleibt begrenzt.

Ein zentraler Wertfaktor ist die Zusammensetzung des Kundenportfolios. Eine breite und diversifizierte Kundenbasis erhöht die Resilienz gegenüber Nachfragerückgängen in einzelnen Segmenten. Unternehmen mit langfristigen Kundenbeziehungen und hohem Anteil wiederkehrender Umsätze, etwa über Wartungsverträge, Retainer-Modelle oder Rahmenverträge, bieten höhere Planbarkeit und werden im Transaktions-Prozess in der Regel attraktiver bewertet.

Ebenso relevant ist die vertragliche Qualität der Kundenbeziehungen. Klar definierte Leistungsumfänge, Laufzeiten und Kündigungsfristen reduzieren Unsicherheiten bezüglich zukünftiger Cashflows. Käufer fokussieren in der Due Dilligence insbesondere auf den Anteil wiederkehrender Umsätze, Kundenkonzentration, Vertragslaufzeiten und Verlängerungsquoten, da diese Kennzahlen die Ertragsstabilität und Finanzierungskapazität direkt beeinflussen.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres Dienstleistungsunternehmens unterstützen zu dürfen.

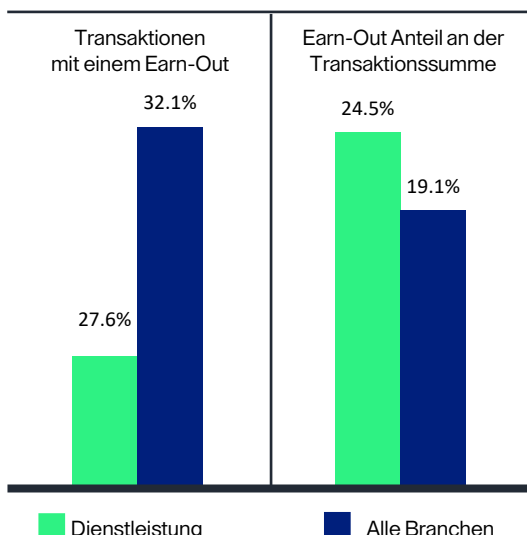
WERTTREIBER

- Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze
- Klare Positionierung oder Nischenfokus
- Diversifizierte Kundenbasis
- Übertragbare Organisation

RISIKOTREIBER

- Inhaber- oder Schlüsselpersonenabhängigkeit
- Fehlende Kundenverträge
- Kundenkonzentration und volatile Projektumsätze
- Standortabhängigkeit

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

→ [ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN
300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE
97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT
7 Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN
> 8'000