

Vorbereitungen beim Firmenverkauf

Werttreibende Faktoren beim Firmenverkauf

Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihr Unternehmen zu verkaufen, gibt es einige werttreibende Faktoren, welche wir empfehlen zu prüfen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

Nachfolgend erhalten Sie einige allgemein gültige Tipps, wie Sie die Verkäuflichkeit Ihres Unternehmens steigern und so einen höheren Verkaufspreis erzielen können.

Wissen des Firmeninhabers weitergeben

Sie als Firmeninhaber verfügen über jahrelange Erfahrung, Wissen und Fähigkeiten, welche es braucht, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen. Die grösste Angst des Käufers besteht darin, dass mit Ihrem Abgang auch ein Grossteil des Wissens verloren geht. Geben Sie Ihr Wissen weiter und bauen Sie Führungsstrukturen auf. Machen Sie es einem Käufer einfach und dokumentieren Sie Richtlinien und Verfahren, die bisher nur als ungeschriebene Regeln existierten.

Geschäftszahlen auf den neuesten Stand bringen

Vollständige und gut dokumentierte Geschäftszahlen sind im Verkaufsfall sehr vertrauensfördernd und erleichtern den gesamten Verkaufsprozess enorm. Stellen Sie sicher, dass Ihre Geschäftszahlen auf dem neuesten Stand sind und dass Sie die tatsächliche Ertragskraft Ihres Unternehmens kennen sowie aufzeigen können.

Geschäftsbeziehungen prüfen und verschriftlichen

Ein Käufer denkt langfristig und ist deshalb auch an der Nachhaltigkeit des Ertrags interessiert. Untersuchen Sie bestehende Verträge mit Lieferanten und Kunden, um sicherzustellen, dass sie nicht auslaufen oder verlangen Sie Neuverhandlungen. Reduzieren Sie die Abhängigkeit von Schlüsselkunden oder -Lieferanten.

Dokumentieren Sie zudem wichtige Geschäftsbeziehungen. Wandeln Sie wo möglich alle mündlichen Vereinbarungen mit Lieferanten und Kunden in schriftliche Verträge um. Schriftliche Vereinbarungen werden Ihren Firmenauftritt stärken und das Vertrauen eines potenziellen Käufers aufbauen.

Der erste Eindruck beim Käufer zählt

Es gibt es einige praktische Möglichkeiten, die Sie anpacken können, um bei einem potenziellen Käufer einen guten Eindruck zu hinterlassen:

- **Warenlager** – Verkaufen Sie veraltete bzw. sich langsam drehende Ware. Dies erhöht einerseits Ihre Verkaufszahlen und verhindert andererseits Diskussionen bei der Bestimmung des Warenlagerwerts.
- **Mobile Sachanlagen** – Verkaufen Sie überflüssige und veraltete Sachanlagen wie Maschinen oder Fahrzeuge, die Platz versperren und nicht mehr gebraucht werden.
- **Räumlichkeiten** – Schauen Sie sich Ihre Produktionshalle aus den Augen eines Käufers an. Räumen Sie auf, reparieren Sie wo nötig oder geben Sie ihrer Halle gar einen neuen Anstrich. Stellen Sie sicher, dass die Räumlichkeiten den gesetzlichen Anforderungen entsprechen.
- **Mitarbeiter** – Klären Sie Ferien-, Bonus- und weitere Ansprüche Ihrer Mitarbeiter vor einem Verkauf ab, damit der Verkaufspreis nicht über den Wert der Ansprüche gemindert werden kann. Versuchen Sie Schlüsselmitarbeiter langfristig, d.h. auch über einen Verkauf hinaus ans Unternehmen zu binden, damit ein reibungsloser Übergang gewährleistet werden kann.
- **Mietvertrag** – Gewährleisten Sie eine möglichst lange Mietdauer. Verlangen Sie wenn nötig Neuverhandlungen mit dem Vermieter und dies noch während dem Sie planen Ihr Unternehmen zu verkaufen.

Die Wahl des Beraters für den Firmenverkauf

Erfahrene Berater können einen grossen Einfluss auf den Verkaufserfolg und den zu erzielenden Verkaufspreis Ihres Unternehmens haben. Nachstehend einige hilfreiche Fragen, welche Sie sich bei der Auswahl eines Beraters stellen sollten:

- **Erfahrung** – Fragen Sie nach, wie viele Unternehmen der Berater in der Vergangenheit erfolgreich verkaufen konnte und wann seine letzte Transaktion war. Das Geschäft mit der Nachfolgeregelung boomt und viele Dienstleister aus verschiedenen Sparten möchten sich

Vorbereitungen beim Firmenverkauf

ein Stück vom Kuchen abschneiden. Wählen Sie einen Begleiter, welcher sich ausschliesslich mit dem Thema Nachfolge beschäftigt und nicht nebenbei noch Treuhand-, Rechts- oder Vermögensdienstleistungen anbietet. Holen Sie wenn nötig Referenzen ein.

- **Persönlicher Aspekt** – Achten Sie darauf, dass Sie sich bei Ihrem Berater wohl fühlen. Der Verkauf eines Unternehmens ist eine persönliche Angelegenheit und es ist wichtig, dass Sie mit Ihrem Berater jederzeit über Ihre Prioritäten sprechen können. Ebenso vertritt er Ihr Unternehmen bzw. Sie gegen aussen. Wählen Sie einen Berater dem Sie vertrauen, der kommunikativ und verhandlungssicher ist.
- **Honorar** – Viele Berater berechnen einen Stundenansatz oder vereinbaren vorab definierte Prozesszahlungen. Einige Berater sind bereit einen Teil des Honorars erfolgsabhängig zu gestalten. Nur wenige nehmen das gesamte Risiko auf sich und verrechnen erst dann ein Honorar, wenn die Firma erfolgreich verkauft wurde. In der Regel gilt: Je höher die Erfolgskomponente desto effizienter arbeitet der Berater und desto realistischer schätzt er den Projekterfolg ein.