

Nachfolgeregelung aus Verkäufersicht

Matthias Amberg

Experte in Rechnungslegung/Controlling

Dipl. Betriebsökonom HWV/FH



Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs license icon

Erfolgsquoten KMU



33%

Nachfolgeregelung aus Verkäufersicht



67%

Zuger Treuhändervereinigung 30.1.2014

Ziele



Sie verstehen die Nachfolge als mehrstufigen Prozess

Sie kennen die Vorteile einer gut geplanten Nachfolge

Sie wissen, wie Sie die Attraktivität Ihrer Firma steigern können

Sie kennen die wichtigsten Erfolgsfaktoren

Sie entwickeln ab heute eine Vision für Ihre Nachfolge

Inhalt

- 1 Motivation und Zielsetzung
- 2 Treuhandfirma attraktiv machen
- 3 Verkaufspreis
- 4 Verkaufsdokumentation
- 5 Käufersuche
- 6 Erfolgsfaktoren

Facts



Die allermeisten KMU-Verkäufe erfolgen ohne Vorbereitung infolge Krankheit/Alter

Viele dieser Firmen sind dann unverkäuflich

Verkaufspreise deutlich unter den Erwartungen

Steuerfolgen schmälern die Erlöse massiv

Nachfolgeprozess



1 Persönliche Motivation / Vision entwickeln



2 Ziele definieren (Wo will ich hin?)



3 Standortanalyse (Wo stehe ich ?)



4 Firma attraktiv machen



5 Käufersuche



6 Kaufvertrag, Umsetzung

Persönliche Motivation finden



Verkauf muss nicht mit Pensionierung zusammenfallen

Erfüllen Sie sich Ihre Lebensträume !

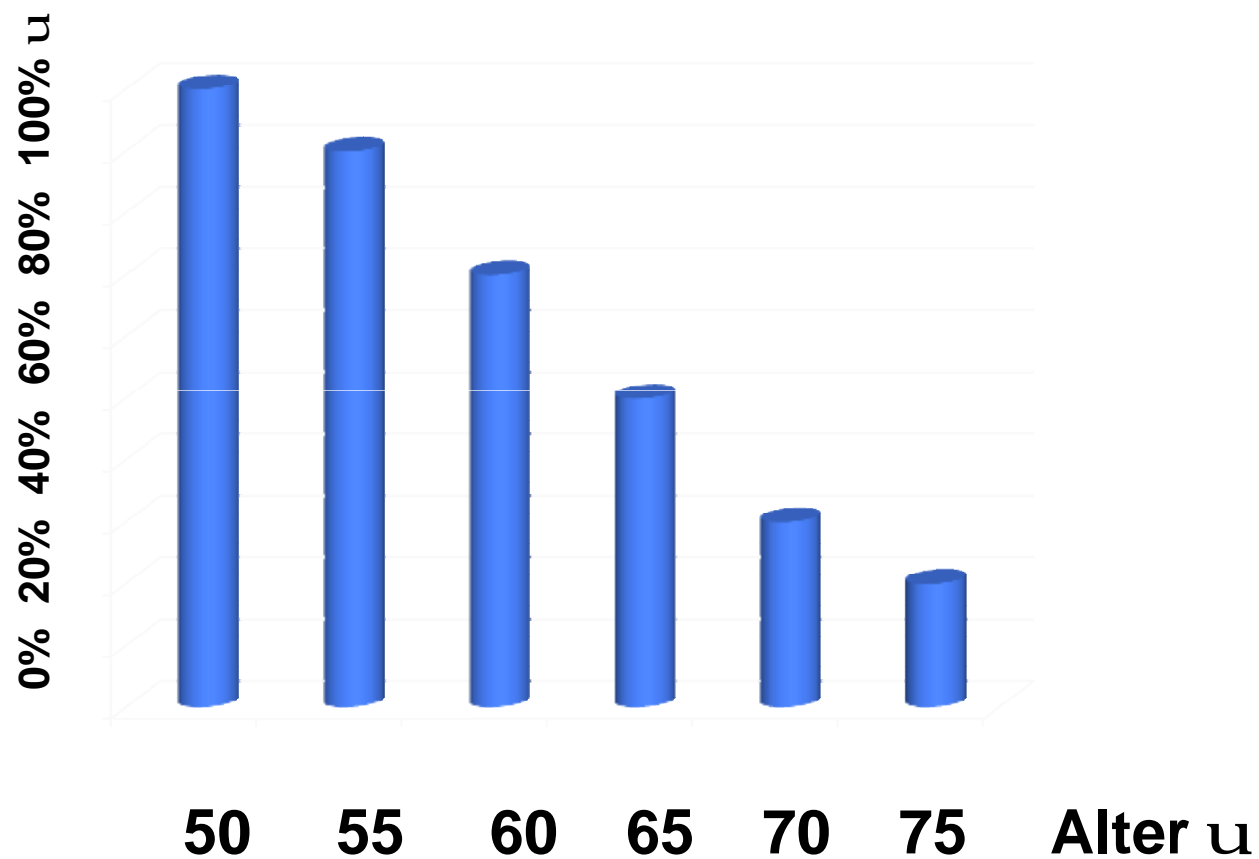
Wie können Sie Ihr Know-how weiterhin nutzen ?

Entwickeln Sie Ihre eigene Vision (Bewusstseinsprozess)

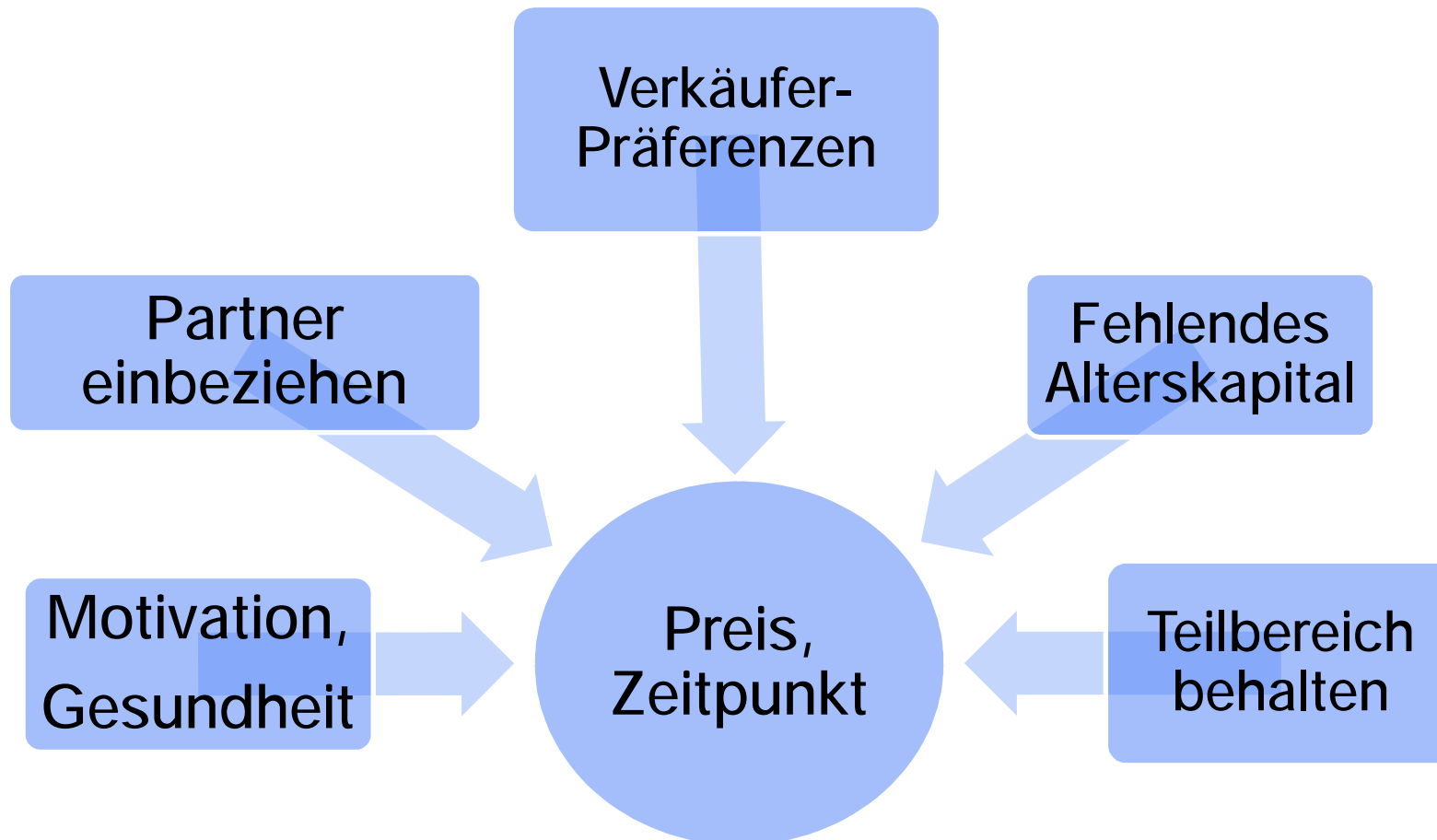
Verpassen Sie den richtigen Zeitpunkt nicht!



Handlungsspielraum



Zielsetzungen



Treuhandfirma attraktiv machen



Grundsatz: Käufersicht einnehmen!

Eigenständige
Strukturen schaffen

Ertragswert steigern
(Preise, Effizienz,
Kosten)

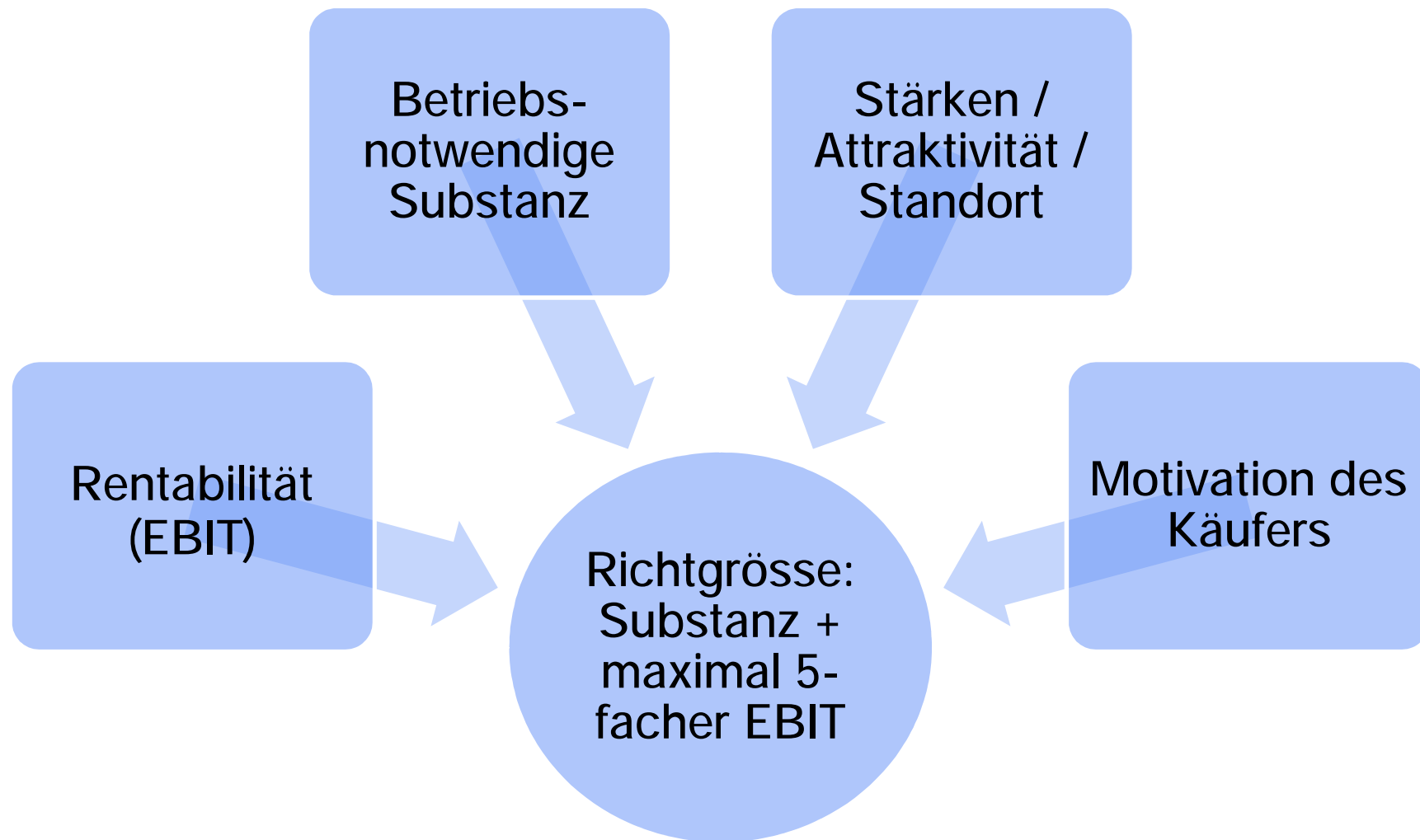
Substanz reduzieren
(Gewinnentnahmen)

Marktauftritt
modernisieren (CI,
Website, etc.)

Infrastruktur
modernisieren
(1. Eindruck zählt)

Aktionärsstruktur
bereinigen (ABV),
Immobilien abspalten

Verkaufspreis



Umsatzrelation



Kennzahl	A AG	B AG
Umsatz	CHF 800'000	CHF 800'000
Personalkosten	CHF 520'000 (65%)	CHF 560'000 (70%)
Betriebsaufwand	CHF 160'000 (20%)	CHF 200'000 (25%)
EBIT	CHF 120'000 (15%)	CHF 40'000 (5%)
+ 5-facher EBIT	CHF 600'000	CHF 200'000
+ Substanzwert	CHF 200'000	CHF 200'000
= Verkaufspreis	CHF 800'000	CHF 400'000
VP in % Umsatz	100%	50%

Verkaufsdokumentation

Optik: Was will der Käufer wissen!

Dienstleistungs-
und Kundenmix

Stärken und
Chancen

Personal /
Infrastruktur
(Mietvertrag)

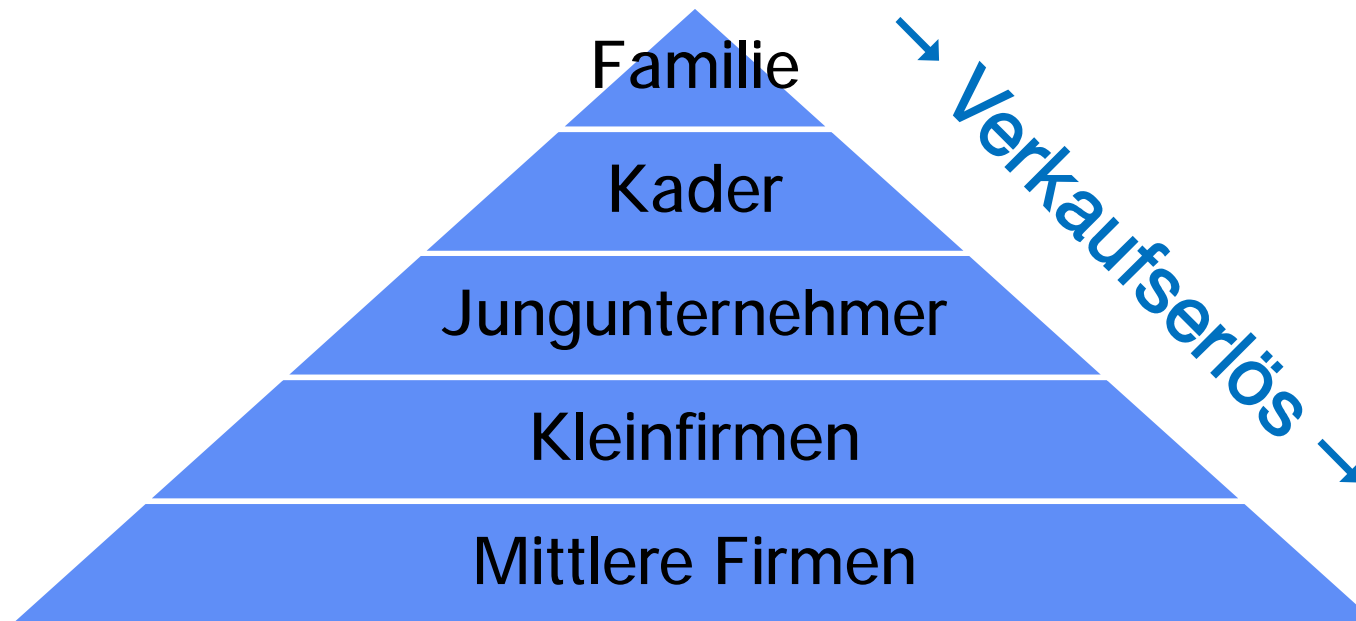
Finanzen: EBIT
und
Produktivität

Kaufpreis inkl.
Berechnung

Verkaufs-
prozess

▶ Sicherer Einblick, Vertrauensbasis

Käufersuche



- Vollständige Unterlagen bereitstellen
- Vertraulichkeit sicherstellen
- Parallel verhandeln

Häufigste Dealkillers

Unrealistischer Verkaufspreis

Ungenügende finanzielle Kapazitäten des Käufers

Zu wenig personelle Kapazitäten des Käufers

Mangelnde Vertrauensbasis

Erfolgsfaktoren

- **Vision** für die eigene Zukunft entwickeln
- Nachfolge als **Prozess** verstehen
- **Frühzeitig** die richtigen Schritte tun
- **Realistische** Preisvorstellung
- Sich **ersetzbar** machen!
- Firma für den Käufer attraktiv machen (**Positionierung**)
- **Professionell** vermarkten und verhandeln
- Bereit sein **loszulassen!**



Wir wünschen gutes Gelingen!