

# NEWSLETTER

Juli 2018

## 7 Stolpersteine beim Verkauf eines Unternehmens

Der Verkauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteils ist ein Prozess, der mehrere Monate dauert: 9-12 Monaten sind die Regel. Während dieses langen Projektes warten verschiedene Stolpersteine. Auf Grund unserer Erfahrungen aus zahlreichen Projekten, die wir begleiten durften, haben wir die 7 wesentlichen Stolpersteine zusammengetragen.



Die Stolpersteine sind entlang des HSP Verkaufsprozesses (siehe Grafik) angeordnet. Es sind dies:

### Die 7 Stolpersteine

1. Zeitmangel des Unternehmers
2. Unternehmenswert  $\neq$  Marktpreis
3. Verkaufsdossier: zu viel / zu wenig Informationen
4. Fehlende Marktkenntnisse
5. Verkaufspreis falsch strukturiert
6. Due Diligence schlecht vorbereitet
7. Schlussverhandlungen verpatzt

### Bei der Vorbereitung

#### 1. Zeitmangel des Unternehmers

Ein Verkauf eines Unternehmens benötigt Zeit. Die beauftragten Personen müssen während des gesamten Prozesses genügend Zeit für die notwendigen Arbeiten zur Verfügung stellen können. Diese Zeit hat der Unternehmer oft nicht, da er sich um sein Tagesgeschäft kümmern muss. Dadurch dauert der Verkaufsprozess länger. Die Gefahr, dass die Unternehmung nicht verkauft werden kann, steigt.

#### 2. Unternehmenswert $\neq$ Marktpreis

Der realistische Wert ist einer der Schlüssel für eine erfolgreiche Transaktion. Dabei ist der Marktwert des Unternehmens zu bestimmen. Dieser muss den Erwartungen des Verkäufers und Käufers entsprechen. Kenntnisse im Bereich

Unternehmensbewertung und der aktuellen Marktlage sind dabei relevant.

*Bei der Dokumentation*

### **3. Verkaufsdossier: zu viel / zu wenig Informationen**

Ein unvollständiges und nicht gestaltetes Verkaufsdossier, schreckt potentielle Käufer ab, denn das Verkaufsdossier ist Info- und Marketingbroschüre in einem. Die für die potentiellen Käufer notwendigen Informationen müssen zusammengetragen werden. Gleichzeitig dürfen im Verkaufsdossier aber keine Geschäftsgeheimnisse preisgegeben werden, denn das Verkaufsdossier wird an zahlreiche Interessenten abgegeben.

*Bei der Käufersuche*

### **4. Fehlende Marktkenntnisse**

Wer ist der potentielle Käufer meines Unternehmens und wie kontaktiere ich diesen? Oft sind die potentiellen Käufer nicht sofort bekannt. Sie müssen gesucht und gefunden werden. Ob offen oder verdeckt gesucht wird, die möglichen Käufer müssen direkt oder indirekt angesprochen werden. Wenn das Unternehmen selber einen Käufer sucht, ist die Vertraulichkeit nicht gewährt. In dieser Phase helfen Kenntnisse zum Unternehmensvermittlungsmarkt. Zu diesen Kenntnissen gehört das Wissen über potentielle Käufer, die nicht offen am Markt auftreten wie z.B. Family Offices.

### **5. Verkaufspreis falsch strukturiert**

Beim Kauf an eine andere Unternehmung ist die Finanzierung meistens gesichert. Beim Verkauf an eine oder mehrere Einzelpersonen, die neu Unternehmer werden, ist die Finanzierung oft schwierig. Diese Personen verfügen oft nicht über genügend Eigenmittel, damit sie den Kaufpreis sofort bezahlen können.

*Bei Due Diligence*

### **6. Due Diligence schlecht vorbereitet**

Welche Unterlagen sollen einem Interessenten zu welchem Zeitpunkt zur Verfügung gestellt werden? Einerseits muss der Interessent Ver-

trauen in die Firma gewinnen und andererseits will man in dieser Phase gewisse Geschäftsgeheimnisse nicht offenlegen. Professionell vorbereitete Unterlagen, die dem potentiellen Käufer für eine beschränkte Zeit zur Verfügung gestellt werden, ermöglichen eine rasche Due Diligence, in der die offenen Fragen geklärt werden können.



*Beim Abschluss*

### **7. Schlussverhandlungen verpatzt**

Die Schlussverhandlungen sind oft zeitintensiv. Es geht darum alle Details zu klären und im Vertrag festzuhalten.

Dabei sind die Vorstellungen von Verkäufer und Käufer oft unterschiedlich. Eine geschickte Verhandlungstaktik und Kenntnisse im Aufsetzen von Verkaufsverträgen sind dabei notwendig, um ein Scheitern der Verhandlungen zu verhindern.

### **Beratung durch HSP**

Bei Ihnen steht der Verkauf oder Kauf eines Unternehmens an. Sie möchten den Stolpersteinen ausweichen. Sie benötigen einen Projektleiter, der Wissen und genügend Zeit für die Transaktion hat. Gerne beraten wir Sie und bringen unsere Erfahrung, unser Wissen und unsere Vorgehensmethodik ein.

Kontaktieren Sie Lukas Mäder  
[lukas.maeder@hsp-con.ch](mailto:lukas.maeder@hsp-con.ch). Er berät Sie gerne.



Verfasser: Lukas Mäder,  
lic.oec. HSG & dipl. Wirtschaftsprüfer