

Know-how

Gute Beratung finden – worauf es ankommt

Die Planung einer Unternehmensnachfolge stellt Unternehmerinnen und Unternehmer vor Entscheidungen von grosser Tragweite. Diese lassen sich im Nachhinein kaum oder gar nicht mehr korrigieren. Umso bedeutender ist es, von Beginn an die richtigen Fachleute an seiner Seite zu wissen.

Doch an wen wendet man sich am besten?

Sind Banken oder Treuhänder geeignete Anlaufstellen?

Oder sollte man auf einen der zahlreichen unabhängigen Berater oder Vermittler setzen, die diesen Bereich für sich entdeckt haben?

Wer sein Unternehmen veräussern möchte, sollte bei der Wahl der Unterstützung gezielt und mit Bedacht vorgehen. Es lohnt sich, im Vorfeld genau hinzuschauen, welche Kriterien bei der Beratersuche entscheidend sind, und wie man Fehlentscheidungen mit weitreichenden Konsequenzen vermeidet.

Verkaufen braucht Vorbereitung – und die richtigen Partner

Ein Unternehmensverkauf ist komplex, aufwändig und zeitintensiv – besonders für jene, die versuchen, diesen Prozess ohne professionelle Hilfe zu bewältigen.

Die Realität zeigt:

Viele scheitern dabei oder erzielen ein deutlich schlechteres Ergebnis. Ein häufiger Grund ist, dass Unternehmer den Wert ihrer Firma nicht realistisch einschätzen können, insbesondere im Vergleich zu branchenüblichen Kennzahlen.

Unrealistische Preisvorstellungen schrecken potenzielle Käufer ab und lassen Verkaufsprozesse ins Leere laufen. Hinzu kommt das Risiko, unbedacht mit Interessenten zu verhandeln, etwa mit Mitbewerbern, Lieferanten oder gar Bekannten, die nicht selten mehr aus Neugier als aus echtem Kaufinteresse handeln.

Die Folge:

Vertrauliche Informationen gelangen nach aussen, was zu schwerwiegenden Schäden führen kann – sei es durch verunsicherte Partner, abwandernde Kunden oder den Weggang wichtiger Mitarbeitender.

Deshalb sollte man den Verkauf sorgfältig vorbereiten und für die Bewertung, Steueroptimierung, Verkaufsbegleitung und Finanzplanung für den Ruhestand unbedingt externe Fachkompetenz einholen.

Erfahrene Nachfolgespezialisten wissen genau, wie Unternehmen marktgerecht einzuschätzen sind, verfügen über fundierte Branchenkenntnisse und pflegen wertvolle Kontakte zu Banken und Investoren. Sie sind in der Lage, seriöse Kaufinteressenten zu finden und die Verhandlungen mit Fingerspitzengefühl sowie unter Wahrung der Interessen beider Seiten zu führen.

Worauf es bei der Beraterwahl ankommt

Wer einen Berater für den Unternehmensverkauf auswählt, sollte dies mit grösster Sorgfalt tun. Zentrale Kriterien sind neben Fachwissen und Erfahrung vor allem Unabhängigkeit und ein belastbares Netzwerk.

Auch die persönliche Ebene darf nicht unterschätzt werden. Die Chemie zwischen Berater und Unternehmer muss stimmen, denn die Zusammenarbeit zieht sich oft über Monate oder gar Jahre hin und erfordert gegenseitiges Vertrauen – schliesslich geht es um nichts weniger als das eigene Lebenswerk. Zudem sollten die Vergütungsstruktur und die vertraglichen Rahmenbedingungen des Mandats nachvollziehbar und fair gestaltet sein.

Verfügt der Berater über das nötige Know-how?

Nicht jeder, der Unternehmensverkäufe begleitet, verfügt auch über die nötige Qualifikation. Es existiert keine spezifische Ausbildung oder Zulassung für diese Tätigkeit, was bedeutet, dass sich praktisch jeder als Firmenberater oder Vermittler bezeichnen darf.

Die Aussicht auf lukrative Provisionen zieht nicht selten fachfremde Anbieter an – etwa Immobilienmakler, Personalvermittler oder Coaches, die wenig Erfahrung mit betriebswirtschaftlichen, steuerlichen oder rechtlichen Fragen haben.

Wer jedoch erfolgreich beraten möchte, muss sich mit Unternehmensbewertung, Steuern, Finanzen, Vorsorge und juristischen Fragestellungen bestens auskennen.

Oft sind Einzelberater, etwa aus dem Bereich Recht oder Treuhand, nur auf einen Teilbereich spezialisiert. Für Unternehmer ist das wenig zufriedenstellend, wenn sie laufend zwischen verschiedenen Experten wechseln müssen. Idealerweise begleitet ein einziger kompetenter Ansprechpartner den gesamten Verkaufsprozess und koordiniert die involvierten Spezialisten.

Gehen Sie auf Tuchfühlung:

Schauen Sie genau hin – und fragen Sie nach

In einem persönlichen Gespräch mit dem potenziellen Berater sollte man sich ein genaues Bild machen:

Zeigt er ehrliches Interesse am Unternehmen?

Kann er kritische Fragen souverän beantworten?

Wer bereits hier ins Schwimmen gerät, wird dies vermutlich auch in Verhandlungen mit Kaufinteressenten tun. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn unrealistische Versprechen gemacht werden – etwa eine Verkaufserfolgsquote in wenigen Monaten oder ein überhöhter Verkaufserlös, der nur dem Zweck dient, das Mandat zu gewinnen.

Ein weiteres zentrales Element für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist das Netzwerk des Beraters. Der Zugang zu passenden Käufern ist oft entscheidend – und schwer zu finden. Häufig gleicht die Käufersuche der sprichwörtlichen Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

Gut vernetzte Fachleute stehen in regelmässigem Austausch mit Investoren und Finanzierungspartnern. Sie können Kontakte gezielt aktivieren, neue Käufergruppen erschliessen und sensible Gespräche diskret führen.

Neben einem strukturierten Verkaufsprozess sind Erfahrung, Verhandlungsgeschick und ein überzeugendes Vermarktungskonzept unverzichtbar, um ein faires Gesamtpaket zu schnüren und rechtliche Fallstricke zu vermeiden.

Achten Sie darauf, dass das Netzwerk des Beraters zur Grösse, Branche und Region Ihres Unternehmens passt. Wer lediglich kleinere Transaktionen begleitet und dies nur gelegentlich tut, wird kaum Zugang zu Käufern haben, die an einem Unternehmen mit einem Verkaufswert im Millionenbereich interessiert sind.

Verlässliche Hinweise auf die Qualität eines Beraters liefern Referenzen. Ein seriöser Anbieter kann belegen, welche Projekte er erfolgreich begleitet hat. Und da Unternehmer den Wert einer gelungenen Nachfolgeregelung gut kennen, sind sie oft gerne bereit, ihre Erfahrungen mit anderen zu teilen.

Was gute Beratung kostet – und warum sich das lohnt

Die Frage der Entschädigung ist ebenfalls zentral. Gute Berater kosten Geld – nicht zuletzt deshalb, weil sie sich über Jahre ein tragfähiges Netzwerk aufgebaut haben.

Es gibt verschiedene Abrechnungsmodelle:

Die Leistungen können auf Stundenbasis, rein erfolgsabhängig oder in Form einer Kombination aus beidem vergütet werden. Bei reinem Stundenhonorar trägt der Berater kein unternehmerisches Risiko, da seine Arbeit unabhängig vom Verkaufserfolg vergütet wird. Daher bevorzugen viele Unternehmer ein Mischmodell, bei dem ein Teil der Leistungen nach Aufwand abgerechnet wird, während der erfolgsabhängige Teil erst bei Abschluss des Verkaufs fällig wird.

Verträge mit Beratern sollten transparent und fair gestaltet sein. Vorsicht ist bei sogenannten Knebelverträgen geboten, die durch lange Kündigungsfristen oder undurchsichtige Klauseln den Unternehmer selbst dann zur Zahlung verpflichten, wenn der Käufer nicht durch den Berater vermittelt wurde.

Empfehlenswert ist eine Regelung, die dem Unternehmer eine sofortige Kündigung des Mandats bei Unzufriedenheit ermöglicht. Eine sogenannte Sperrfrist – also die Verpflichtung zur Zahlung eines Honorars, wenn das Unternehmen nach Vertragsende an einen ursprünglich vom Berater kontaktierten Interessenten verkauft wird – ist nachvollziehbar, sollte jedoch auf einen Zeitraum von maximal drei Jahren beschränkt bleiben.



blue collar investments AG

Grindelstrasse 6 +41 44 877 72 72
8304 Wallisellen info@bluecollar.ch

www.bluecollar.ch