

«Den einen richtigen Zeitpunkt gibt es nicht»

Die Trown Partners AG bietet in einem persönlichen Umfeld massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Unternehmensverkauf und Nachfolgeregelung. Partner Patrick Eggimann weiss, worauf es dabei ankommt.

Dr. Patrick Eggimann
Partner
Trown Partners AG



Herr Eggimann, was sind die grössten Herausforderungen beim Unternehmensverkauf?

Im Verkaufsprozess stehen sich die Vorstellungen der Parteien zum Teil diametral entgegen. So beispielsweise beim Verkaufspreis oder bei den Gewährleistungen und Garantien im Kaufvertrag. Für eine erfolgreiche Transaktion müssen die relevanten Punkte richtig eingeordnet und die unterschiedlichen Vorstellungen immer wieder in Einklang gebracht werden. Um alle Parteien im Prozess abzuholen und Kompromisse zu finden, sind eine lösungsorientierte Herangehensweise, Empathie und ein schnelles Denkvermögen gefragt.

Darüber hinaus ist der Verkauf des eigenen Unternehmens für den Verkäufer ein einmaliger Schritt mit viel Gesprächsbedarf. Unsere Kunden haben sehr viel Zeit und Energie in den Aufbau ihres Unternehmens investiert und das Unternehmen stellt einen wesentlichen Teil ihres finanziellen Vermögens dar. Über die zahlreichen Facetten des Unternehmensverkaufs können sie aus Diskretionsgründen nur mit wenigen Personen offen sprechen. Wir übernehmen hier eine wichtige Rolle und stellen viel Zeit zur Verfügung, um ein adäquater Sparringspartner zu sein.

Denken Unternehmer bereits zu Beginn ans Aufhören?

Eine Ausstiegsstrategie, wie man sie bei Start-ups kennt, verfolgen die wenigsten unserer Kunden. Wir stellen aber gerade bei jüngeren Unternehmerinnen und Unternehmern fest, dass die verschiedenen Lebensabschnitte an Bedeutung gewonnen haben

und nach dem erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens zumindest vorübergehend andere Tätigkeiten oder die Familie ins Zentrum rücken.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf?

Den einen richtigen Zeitpunkt gibt es nicht. Im Grundsatz ist ein Unternehmen für den Käufer dann am interessantesten, wenn es sich am Markt etabliert hat, erfolgreich ist und weitere Entwicklungsmöglichkeiten bietet. Man sollte also verkaufen, wenn es gut läuft und man intuitiv nicht unbedingt an einen Verkauf denkt. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass gerade jüngere Inhaber nach dem Verkauf häufig im Unternehmen tätig bleiben. Solche Lösungen eröffnen sowohl auf der persönlichen als auch auf der unternehmerischen Ebene neue Perspektiven und Möglichkeiten.

Wie lange dauert der Verkaufsprozess?

Bei einer guten Vorbereitung und in einem intakten Markt dauert der Verkaufsprozess neun bis zwölf Monate. Der Nachfolgeprozess als Ganzes kann aber deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen. Wir raten unseren Kunden deshalb, drei bis fünf Jahre vor dem geplanten Ausstieg eine Standortbestimmung vorzunehmen. Diese sollte nebst der geschäftlichen auch die persönliche Ebene miteinbeziehen.

Woran scheitern Transaktionen am häufigsten?

An den Erwartungen und häufig auch an der Kommunikation. Sowohl die Verkäufer als auch die Käufer gehen mit bestimmten Vorstellungen

in einen Transaktionsprozess. Lassen sich diese nicht in Übereinstimmung bringen oder angemessen vermitteln, scheitert die Transaktion.

Gibt es ein Erfolgsrezept?

Die Wahrscheinlichkeit des Erfolgs lässt sich durchaus beeinflussen. Erfolgsfaktoren sind eine professionelle Vorbereitung, ein gut geführter Verkaufsprozess und Verhandlungsgeschick. Die Basis für den Erfolg liegt aber auch in einer realistischen Erwartungshaltung. Gestützt auf unsere langjährige Erfahrung, zeigen wir unseren Kunden die Möglichkeiten transparent auf und schüren keine falschen Hoffnungen.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung in Ihrem Geschäft?

Die Verfügbarkeit aktueller und verlässlicher Informationen ist in unserem Geschäft wichtig. Die Digitalisierung hat den Zugang zu Informationen vereinfacht und die Abläufe beschleunigt. Zudem greifen wir im Transaktionsprozess vermehrt auf digitale Lösungen zurück, so beispielsweise auf digitale Datenräume für die käuferseitige Prüfung eines Unternehmens.

Welche Probleme lösen M&A-Berater für ihre Kunden?

M&A-Berater finden den richtigen Käufer und führen die Transaktion als Hauptprojektleiter zum Erfolg. Unternehmenstransaktionen sind eine spezifische Disziplin mit wirtschaftlichen, juristischen und verhandlungstechnischen Fragestellungen. In Bezug auf die Transaktion als Ganzes agiert ein M&A-Berater als Generalist, der für seinen Kunden den Verkaufsprozess führt und in allen Belangen sein erster Ansprechpartner ist.

Wie sieht das Vergütungsmodell typischerweise aus?

Der Hauptteil des Honorars besteht aus einem prozentualen Anteil am Verkaufspreis. Mit dem erfolgsbasierten Vergütungsmodell messen wir uns am erzielten Resultat und nicht an der Anzahl rapportierter Stunden. Wirtschaftlich betrachtet überwiegt der Nutzen, der durch einen guten M&A-Berater erzielt wird, das Honorar beim Unternehmensverkauf um ein Mehrfaches. Die genaue Ausgestaltung des Honorars definieren wir im Vorfeld und unter Berücksichtigung der Ziele unserer Kunden.

Was differenziert Trown Partners von der Konkurrenz?

Unsere Kunden streben zu Recht die bestmögliche Lösung an und wir sind in der Lage, diese für sie zu erreichen. Mit unserer langjährigen Transaktionserfahrung, einem umfangreichen Fachwissen und dem persönlichen Engagement als Partner bieten wir eine einzigartige Mischung für ihren Erfolg. Dazu zählen auch juristische Fragestellungen, welche nur die wenigsten Anbieter inhouse abbilden können. Eine exzellente Vernetzung im Markt und bei Investoren betrachten wir als selbstverständlich. Im eigenen Interesse kommunizieren wir aber auch klar, welche Ziele am Markt erreicht werden können und was die Voraussetzungen dafür sind.

Trown Partners AG

Florastrasse 44
8008 Zürich
044 521 04 44
trown.ch

“ **Unsere Kunden streben zu Recht die bestmögliche Lösung an und wir sind in der Lage, diese für sie zu erreichen.** ”

TROWN
partners