

# Die Suche nach dem geeigneten Unternehmen

Tipps und Fallstricke

Richard Jauch

Zürich, 17. September 2020





Richard Jauch



## Ziele

---

### **Wissens-Ziele**

Wie geht man vor, um die geeignete Firma zu finden.

### **Umsetzungs-Ziele**

Welche typischen Fehler werden begangen und wie können sie vermieden werden.



## Motive und Eignung klären

---

- Warum will man eine Firma kaufen (Motiv)? → Richtungsvorgabe
- Ist man finanziell geeignet? → Eigenkapital von mind. 20% des Kaufpreises, branchenabhängig
- Ist man fachlich geeignet? → Branchen-, Führungs- und Verantwortungskompetenz
- Ist man mental geeignet? → Umgang mit Unsicherheit, unregelmässigen Erträgen, Risiko, Existenzverantwortung
- Steht das eigene Umfeld hinter dieser Absicht?

Es lohnt sich diese Fragen möglichst realistisch und ehrlich im Vorfeld abzuklären, damit sie nicht hochkochen, wenn man mitten in einem Kaufprozess steht. Ausserdem geben die Antworten auf die obigen Fragen teilweise die Richtung vor, in welche man suchen sollte.



## Suchkriterien erarbeiten

---

- Motiv- und Eignungsklä rung gibt Suchrichtung vor
- Welche Kriterien sind ein «Muss» (d.h. unverzichtbar)?
- Welche Kriterien sind «nice to have»?
- Typische Suchkriterien: Geographische Lage, Branche, Grösse, Preis, Mitarbeiter, Organisationsstruktur
- Welche Mehrwerte bringt man selber mit? → Anhaltspunkt bei Firmenwahl

Für einen ersten Anlauf sollten man die Kriterien eher zu weit als zu eng definieren. Mit den im Suchprozess gewonnenen Erfahrungen können die Kriterien dann ständig verfeinert werden.



## Passive Suche

---

- Anmeldung bei den relevanten Firmenbörsen und –maklern
- Suchkriterien eher zu weit hinterlegen (Matching oft unpräzise oder schwammig)
- So ist der »offene« Firmenmarkt abgedeckt
- Saubere Rückmeldungen, offene Information kommen bei Vermittlern gut an → Man wird positiv im Hinterkopf behalten
- Unkonstruktive Feedbacks, unrealistische Suchprofile, ziellose Anforderung von Projekteinfos kommen bei Vermittlern schlecht an und lassen an der Ernsthaftigkeit der Suche zweifeln



## Aktive Suche

---

- Grosser Teil der Transaktionen «unter der Hand»
- Aktive Ansprache von Unternehmern (oft lösen externe Anfragen überhaupt erst den Nachfolgeprozess aus)
- Suchmandate bei Profivermittlern hinterlegen
- Netzwerke von unternehmernahen Beratern anzapfen (Banken, Treuhänder, Anwälte)
- Eigenes Netzwerk anzapfen

Oft treten unternehmensnahe Berater oder sogar Privatpersonen im Bekanntenkreis an Nachfolgefälle heran und unternehmen nichts. Ein hinterlegtes Interesse an einem Unternehmenskauf kann den Prozess ins Rollen bringen.



## Erfahrungen sammeln

---

- Praktische Erfahrungen sammeln
- Nicht zu restriktiv sein mit Absagen von Projektvorschlägen
- Interessentengespräche durchführen, Prozess, Fragestellungen, Herausforderungen kennenlernen
- Schärfen des eigenen Suchprofils
- Routine im Umgang mit Vermittlern und Verkäufern gewinnen
- Referenzpunkte für Bewertung von Unternehmen gewinnen
- Kaufwillen testen

Oft sind Unternehmenskäufer Personen, die schon mehrere Anläufe hinter sich haben.





## Rückschlüsse ziehen

---

- Aus den gemachten Erfahrungen lernen
- Weshalb hat man den Zuschlag nicht erhalten? Weshalb hat die Bank nicht finanziert? Weshalb hat man den Deal-Breaker nicht schon früher im Prozess erkannt?
- Erfahrungen mit eigenen Suchmotiven und –kriterien stets abgleichen und bei Bedarf anpassen

Es ist nicht ungewöhnlich, dass man am Schluss eine deutlich andersartige Firma kauft als man am Anfang vor dem geistigen Auge hatte.



## Zuschlagen, wenn's passt

---

- Oft werden Chancen nicht entschlossen genug gepackt, wenn sie sich ergeben
- Umfeld, Berater, eigene Zweifel, zu enge Ausrichtung an abstrakten Kriterien lösen Verzögerungen aus → Das Unternehmen wird an jemanden anderen verkauft
- Schnelligkeit ein wichtiges Kriterium, wenn es um den Zuschlag geht

Eine gute Vorbereitung verschafft einem einen Wettbewerbsvorteil, wenn es mehrere Anbieter im Prozess gibt. Ein Interessenten, der weiss, was er will und zielstrebig vorgeht, kommt in der Regel auch bei Verkäufern und Vermittlern gut an.



## Zusammenfassung: Take-Home-Messages

---

- Die Suche nach einem Unternehmen ist ein Lernprozess
- Netze weit auswerfen, damit einem das „richtige“ Unternehmen nicht entgeht
- Eine realistische Selbsteinschätzung ist elementar für das Unterfangen
- Eine saubere Vorabklärung bez. Motiven, Finanzen, Umfeld, Beratung verschafft einen Vorsprung
- Nicht verzweifeln, wenn es mehrere Anläufe benötigt



# Diskussion & Fragerunde