

Hab ich das UnternehmerGen

Was zu regeln ist

Carla Kaufmann

Zürich, 17. September 2020





Carla Kaufmann

2007 m.a. HSG in Law

2008-2010 Private Clients PriceWaterhouseCoopers

ab 2010 Partnerin companymarket ag

ab 2016 Co Geschäftsführerin GetDiversity

ab 2017 Board AFS

ab 2020 VL SKO



Ziele

Wissens-Ziele

Wie sieht es mit Firmenverkäufern in der Schweiz aus?

Habe ich das UnternehmerGen?

Was sollte ich wissen – mit wem sollte ich reden?

Was für Möglichkeiten habe ich?

Umsetzungs-Ziele

Überblick vermitteln, welche Fragen bei den einzelnen Regelungsgegenständen in der Praxis im Fokus stehen.



Ziele

Wissens-Ziele

- Sie kenne ich den Markt des Firmenverkaufs.
- Sie kennen die Fragen, die sie für sich beantwortet haben sollten.
- Sie kennen ihre Optionen.

Umsetzungs-Ziele

- Was sind meine Stärken und Schwächen?
- Was für ein Typ bin ich?
- Was ist meine Innere Karriere?
- Alleine oder zusammen?
- Firmenkauf oder ...?

1. Wie sieht es mit Firmenverkäufern in der Schweiz aus?

Marktüberblick: Firmenverkäufer in der Schweiz

75'000 Firmen sind aktuell in der Nachfolge – über **400'000** Arbeitsplätze sind davon betroffen.

15'000 p.a.

5'000 Familieninterne Nachfolge

5'000 Verkauf an Mitarbeiter - D.h. 2'800 erfolgreiche Übergaben p.a.

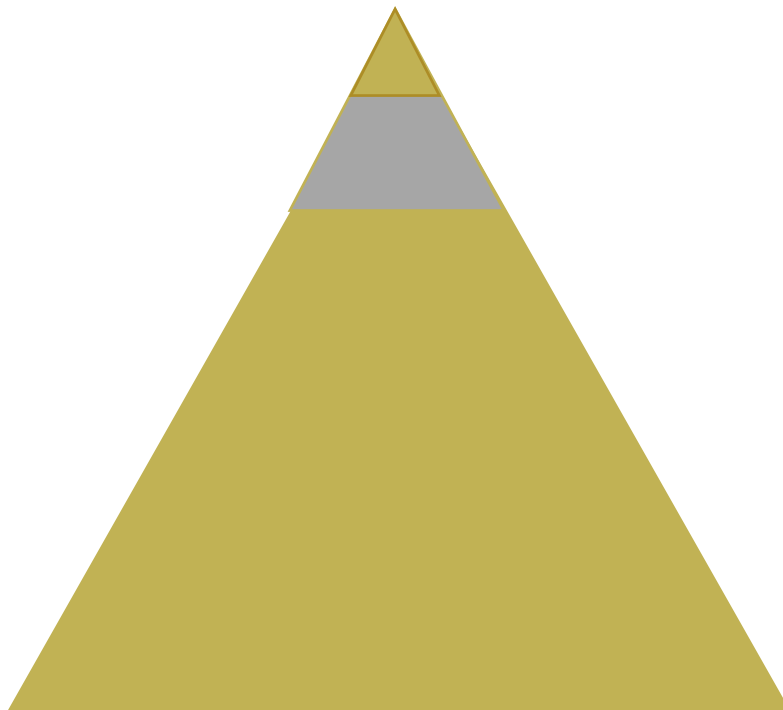
5'000 Verkauf an Externe effektiv 2'000-3'000 Externe Verkäufe p.a. die übrigen Unternehmen werden liquidiert, verschenkt oder sonst wie in bestehende Strukturen übertragen.

ca. 350 Mittlere Unternehmen

Über 2'150 Kleinstunternehmen

Vom ersten expliziten Gespräch bis zum definitiven Verlassen des Unternehmens dauert ein FBO im statistischen Schnitt 12 Jahre, beim MBO deren 6.8 Jahre und beim MBI 4.3 Jahre.

Marktüberblick: Firmenverkäufer in der Schweiz



3% der Unternehmen in der Schweiz sind
Grossunternehmen >500 Mitarbeiter

11% der Unternehmen in der Schweiz sind
Mittlere Unternehmen 50-500 Mitarbeiter

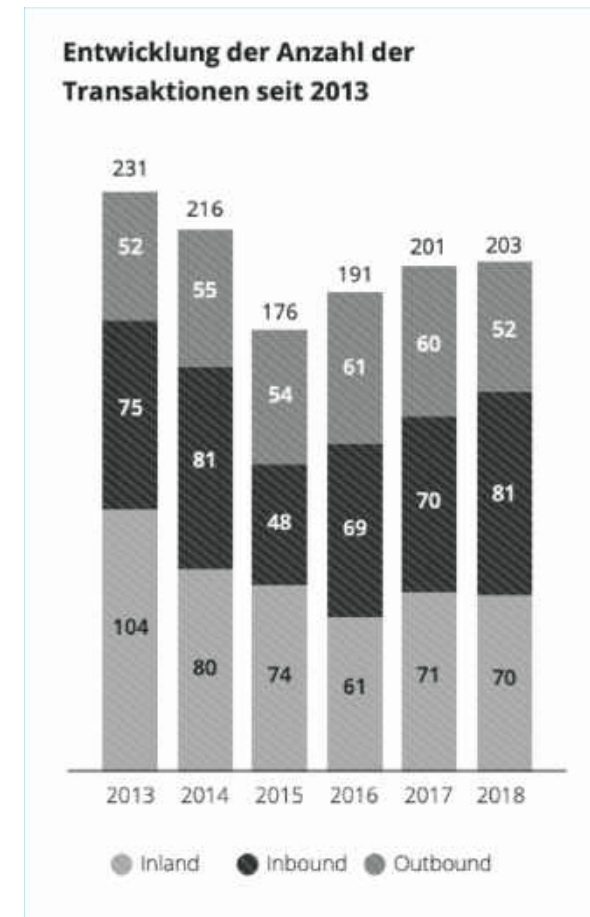
86% der Unternehmen in der Schweiz sind
Kleinstunternehmen <50 Mitarbeiter

Marktüberblick: Firmenverkäufer in der Schweiz

2018 wurden 203 M&A Transaktionen in der Schweiz durchgeführt.

M&A Transaktionen haben einen Verkaufspreis zwischen CHF 5-500 Mio.

Die M&A-Aktivitäten intensivierten sich 2018 weltweit. Sie betragen insgesamt 3.910 Mrd. US-Dollar.



Deloitte Studie 2019 – M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU, März 2019

2. Habe ich das UnternehmerGen?





Welche Farbe hat dieser Schuh?

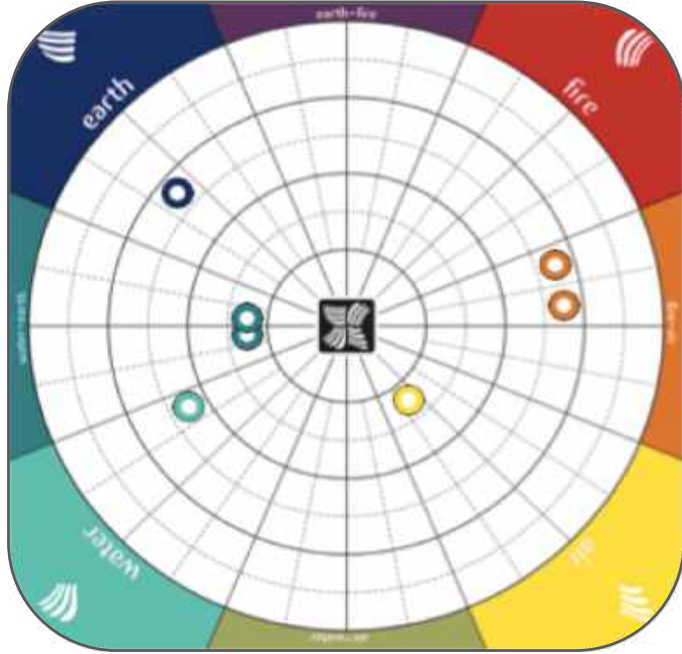
Wenn die rechte Gehirnhälfte dominiert, sehen Sie **rosa und weiß**.

In der rechten Hirnhälfte geht es um Kreativität, Musik, Kunst, Unterbewusstsein, Multitasking-Fähigkeiten und synthetisches Denken.

Wenn die linke Gehirnhälfte dominant ist, sehen Sie **türkis und grau**.

In der linken Gehirnhälfte geht es um analytisches, numerisches, logisches, wissenschaftliches und systematisches Denken.

Je nachdem, welche Seite des Gehirns wir benutzen, sehen wir die entsprechende Farbe.

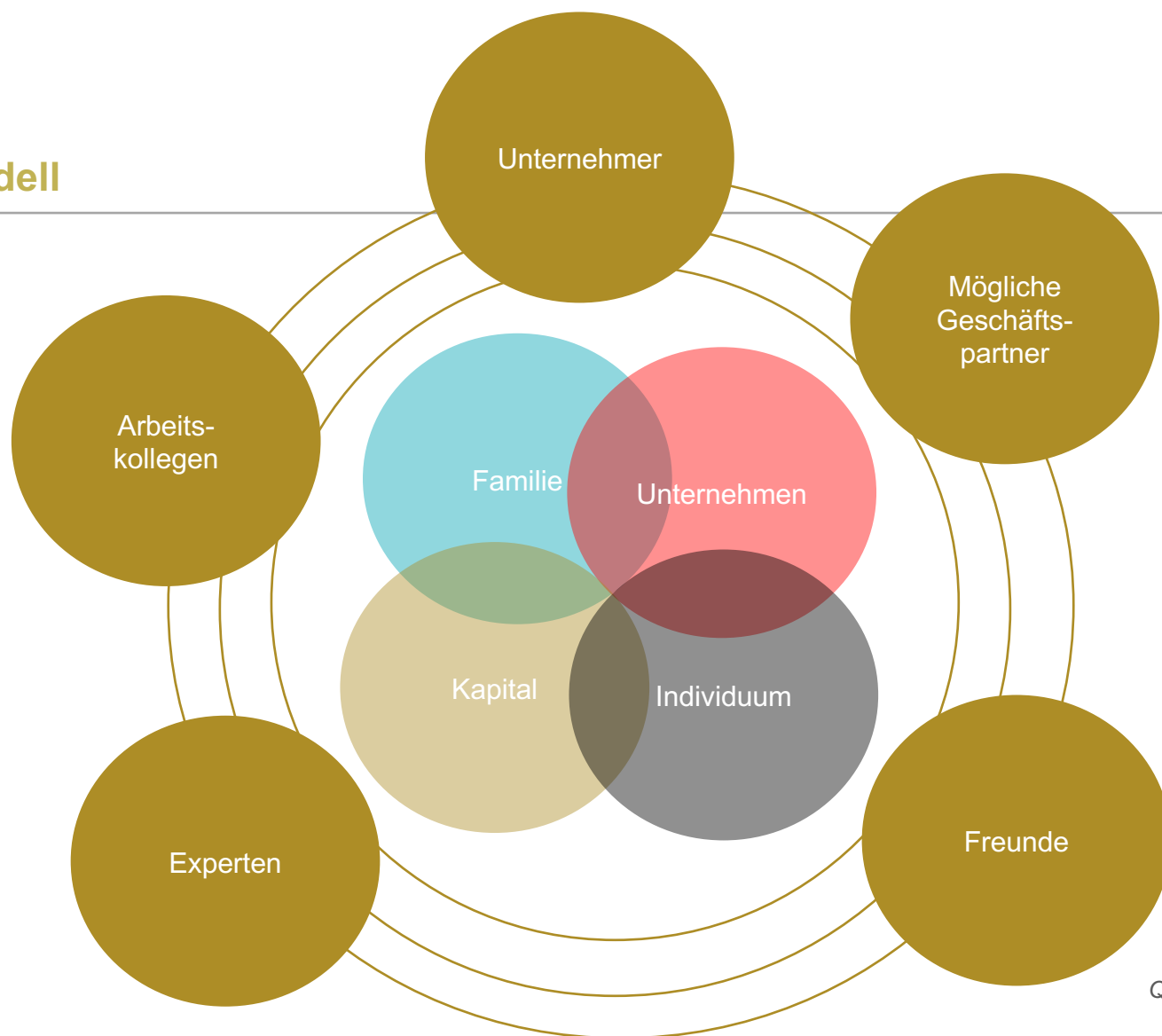


Was ist meine innere Karriere?

3. Mit wem sollte ich reden?



Das Kreis-Modell



Quelle: familienunternehmen.ch

4. Was für Möglichkeiten habe ich?

1. Firmenkauf
2. Beteiligung / Teilhaberschaft / Partnerschaft
3. Franchise
4. Handelsvertretung
5. Gründen
6. Investor / Stiller Teilhaber
7. Freelancer



Diskussion & Fragerunde