



## Leitfaden Nachfolgeplanung & Verkauf

Sind Inhaber mit dem Thema Nachfolge konfrontiert, stehen Sie oftmals vor Fragezeichen und sind unsicher, wo Sie beginnen sollen. Mit dem folgenden Leitfaden erhalten Sie einen Überblick, wie Sie das Thema Nachfolge und Firmenverkauf am besten angehen.

Steht die Nachfolgeplanung des eigenen Unternehmen im Raum, sollte man sich zuerst mit den persönlichen Erwartungen auseinandersetzen

### ■ **Wo fange ich an?**

Die Nachfolgeplanung der eigenen Unternehmung stellt für die meisten Firmeninhaber einen Meilenstein Ihrer Karriere dar, gleichzeitig fehlt es aber an Erfahrung. Eine gewisse Unsicherheit ist deshalb nicht verwunderlich.

Zuerst sollte man sich mit den eigenen Erwartungen und Vorstellungen auseinandersetzen. Als nächster Schritt wird über die Organisation des Verkaufsprozesses entschieden: Alleingang oder professionelle Begleitung? Welcher Partner ist für mich der richtige? Inputs zu dieser Thematik findet man einerseits im Internet, andererseits bei der Kontaktaufnahme mit entsprechenden Anbietern.

Bei saner consulting erhalten Sie bei einem ersten unverbindlichen Termin einen Überblick über den Verkaufsprozess, unsere Vorgehensweise und das weitere Vorgehen.

### ■ **Welche Erwartungen und Vorstellungen habe ich?**

Mit dem Entschluss die Firma weiterzugeben, sollte sich der Unternehmer auch mit den eigenen Erwartungen und Vorstellungen auseinandersetzen, die er mit der Nachfolgeregelung verfolgt. Kernfragen dabei sind:

- > Welches Ziel verfolge ich mit dem Verkauf?
- > Welche finanziellen Ziele verfolge ich mit dem Verkauf?
- > Welche Erwartungen habe ich an den Nachfolger?
- > Wie soll das Unternehmen nach mir weitergeführt werden?
- > Bis wann möchte ich die Nachfolge abgeschlossen haben?
- > Welche unternehmerische Rolle nehme ich während und nach der Übergabe ein?
- > Was mache ich nach der Übergabe?
- > ...



Eine professionelle Begleitung ist erfolgversprechender als ein Alleingang – jedoch muss der richtige Partner gewählt werden

### ■ Kann ich die Nachfolge alleine regeln oder lohnt sich eine professionelle Begleitung?

Unternehmer packen die Dinge gerne selber an, da stellt sich die Frage, warum man externe Berater miteinbeziehen soll: Ich habe das Unternehmen erfolgreich aufgebaut, also kann ich es auch alleine verkaufen und mir das Geld sparen. Dies ist verständlich, aber dennoch sollte man die Vorteile, die eine professionelle Begleitung bringt, nicht unterschätzen, vor allem bei:

- > Unternehmensbewertung & Verkaufspreis
- > Transaktionsoptimierung (Steuern)
- > Firmenpräsentation & Käufersuche
- > Verhandlungsführung & Vertrag

Einen ausführlich Artikel mit den Gründen, warum ein professionell begleiteter Unternehmensverkauf meist erfolgreicher ist als ein Alleingang findet man unter [www.saner-consulting.ch/wissen](http://www.saner-consulting.ch/wissen).

### ■ Wie wähle ich den richtigen Partner für den Nachfolgeprozess?

Die Wahl des Partners bei einem professionell begleitetem Nachfolgeprozess ist entscheidend: Unterstützt mich der Partner bei meinen Vorstellungen, bringt das nötige Fachwissen mit und passt es auch menschlich oder ist mein Unternehmen einfach ein weiteres Objekt, dass so schnell wie möglich verkauft werden soll?


Ein Unternehmensverkauf ist eine anspruchsvolle Angelegenheit, bei der es viele – u.a. rechtliche, steuerliche, verkaufstechnische und menschliche – Aspekte zu beachten gibt. Es bietet sich daher ein Partner an, der sich entlang dem gesamten Verkaufsprozesses auskennt und sich gezielt auf Ihr Unternehmen konzentrieren kann (siehe nächste Seite).

saner consulting ist auf die Nachfolgeregelung von KMU spezialisiert und nimmt nur ausgewählte Mandate an. Eine sorgfältige Planung und ein partnerschaftliches Vorgehen ist bei uns die Basis für einen erfolgreichen Verkauf.



Mit saner consulting erhöhen Sie den Verkaufspreis und die Abschluss-sicherheit – ohne das Tagesgeschäft zu vernachlässigen

Wir arbeiten auf Provisionsbasis – Sie bezahlen nur im Erfolgsfall

Kriterien eines Firmenverkaufs	Selbstverkauf mit Unterstützung (z.B. Treuhand / Anwalt)	saner consulting 	Broker / Firmenhändler	Banken /grosse Beratungsunternehmen
<b>Erfahrung &amp; Netzwerk</b>	Nein	<b>Ja</b>	Ja	Ja
<b>Verfügbare Zeit</b>	Nein	<b>Ja</b> , saner consulting nimmt nur wenige ausgewählte Mandate an	Ja	Ja
<b>Nutzen überwiegt Aufwand</b>	Nein, das Tagesgeschäft wird vernachlässigt und die Spezialisten sind keine Verkaufsprofis	<b>Ja</b> , durch die Erfahrung und Verhandlungsführung kann ein höherer Preis erzielt werden	Ja	Jein, bei kleineren Mandaten übersteigt der Nutzen oft den Aufwand
<b>Anreiz für möglichst hohen Verkaufspreis</b>	Jein, die unterstützenden Spezialisten werden auf Stunden-basis entlohnt	<b>Ja</b> , Entlohnung richtet sich grösstenteils nach dem erzielten Verkaufspreis	Jein, sind auf Kauf- und Käuferseite aktiv	Jein, Entlohnung meist fixiert plus Erfolgsprovision
<b>Frei von Interessenskonflikt</b>	Ja	<b>Ja</b> , saner consulting ist nur auf der Verkaufsseite aktiv	Nein, sind auf Kauf- und Käuferseite aktiv	Nein, sind auf Kauf- und Käuferseite aktiv



Bei einem Treffen mit uns können Sie Unsicherheiten beseitigen und erhalten einen ersten Unternehmenscheck – ohne Verpflichtungen einzugehen

### ■ Ist mein Unternehmen bereit für den Verkauf?

Ein Unternehmen muss auf jeden Fall auf einen Verkauf vorbereitet werden (die "Braut schmücken"), nur dann kann der bestmögliche Verkaufspreis erzielt werden. Dazu gehört u.a. die Bilanzbereinigung und Due Diligence, aber auch kleine Optimierungsmaßnahmen wie z.B. lückenlose Dokumentation von Prozessen, Ordnung im Warenlager, Übersicht der Verkaufsstrukturen, eine nachvollziehbare Zukunftsplanung, etc.

Der Käufer muss in Ihrer Firma letztlich eine gewinnbringende Perspektive sehen, damit er seine Unterschrift unter den Vertrag setzt.

Gerne besprechen wir bei einem Unternehmenscheck die Situation Ihres Unternehmens und welche Möglichkeiten Sie haben.

### ■ Was passiert bei einem ersten Treffen mit saner consulting?

Bei einem ersten unverbindlichen Treffen klären wir Sie über das Vorgehen im Verkaufsprozess auf, stellen Ihnen unsere Vorgehensweise vor und besprechen Ihre Erwartungen und Vorstellungen.

Nach einem ersten Einblick in Ihr Unternehmen zeigen wir Ihnen die Chancen und Gefahren auf, die auf Sie zukommen könnten und wie eine allfällige Zusammenarbeit aussehen könnte.

Weitere Informationen zu uns finden Sie auf unserer [Homepage](#) oder in unserer [Broschüre](#).

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

#### **saner consulting GmbH**

Haldenstrasse 22

4600 Olten

Tel: 0842 204 204

[info@saner-consulting.ch](mailto:info@saner-consulting.ch)

[www.saner-consulting.ch](http://www.saner-consulting.ch)

