

«Die Situation hat sich wieder entspannt»

Eine passende Nachfolgeregelung zu finden ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmer nicht immer einfach. Wer sich, ohne einen Spezialisten beizusuchen, dieser Herausforderung beim Firmenverkauf stellt, macht oft die Erfahrung, dass er mit der Unternehmensnachfolge überfordert ist. Besser ist es, sich einen Fachmann für den Firmenverkauf und die Nachfolge zu suchen. Reto Schoch, Inhaber der SoVadis GmbH in Zuchwil, befasst sich professionell mit dem Firmenkauf und Firmenverkauf.

Wie viele Klein- und Mittelunternehmen (KMU) stehen in der Schweiz vor einer Nachfolgeregelung?

Reto Schoch: Es ist gemäss verschiedenen Quellen davon auszugehen, dass in der Schweiz jährlich 12'000 bis 13'000 Firmen eine Nachfolge suchen. Dabei zeigt sich, dass bei einem KMU durchschnittlich alle 12 Jahre ein Eigentümerwechsel ansteht.

Wie viele Firmen bleiben in der Familie und wie viele gehen in Hände von Drittpersonen?

Familieninterne Nachfolgeoptionen haben über die letzten 15 Jahre von rund 60 Prozent auf rund 40 Prozent abgenommen. Mehrere Gründe haben zu dieser Entwicklung geführt. So spielen beispielsweise die ausgebauten Weiterbildungsmöglichkeiten im dualen Bildungssystem in unserem Land und die damit verbundenen zunehmenden alternativen beruflichen Möglichkeiten ausserhalb des Familienbetriebes eine wichtige Rolle.

SoVadis unterstützt Unternehmen bei ihrer Nachfolgeregelung. Was sind ihre Dienstleistungen für KMU?

Grundsätzlich begleiten wir die KMU im Gesamtprozess einer Nachfolgeregelung respektive eines Firmenverkaufs. Unsere Leistungen beginnen mit der Analyse der betriebswirtschaftlichen sowie unternehmerischen Situation. Danach schliessen unsere Leistungen die Firmenbewertung und die Dokumentation ein und gehen über eine aktive Käufersuche mit anschliessender Verhandlungsführung bis zum finalen Verkaufsabschluss.

Eine passende Nachfolge zu finden, ist vor allem für KMU nicht immer einfach. Was sind die grössten Herausforderungen dabei?

Erfahrungsgemäss stellt eine erfolgreiche Suche von passenden Kaufinteressenten eine erhebliche, aber lösbare Herausforderung dar. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es wichtig ist, den Suchprozess gemäss den spezifischen Anforderungen zu individualisieren, was in unseren Projekten jeweils gute Erfolgchancen ergibt.

Welches ist die anspruchsvollste Phase bei einer Nachfolgeregelung?



Reto Schoch, Inhaber und Geschäftsleiter der SoVadis GmbH, setzt bei Nachfolgeregelungen auf eine stabile Beziehung zwischen Verkäufer und Käufer.

Wir achten insbesondere auf eine gut moderierte Verhandlungsführung, was uns den Aufbau einer stabilen Beziehung zwischen Verkäufer und Käufer ermöglicht. Das Management der Soft-Faktoren kann in einem Verkaufsprozess, abhängig von den Persönlichkeiten, sehr unterschiedlich und damit auch anspruchsvoll ausfallen.

Was sind die häufigsten Stolpersteine bei der Regelegung der Nachfolge?

Gemäss Erfahrung stellen die psychologischen Faktoren auf Verkäuferseite oft schwierige, aber überwindbare Hürden dar. Wir machen immer wieder die Feststellung, dass die vielschichtigen Herausforderungen von den Parteien erst im Laufe

eines Projektes vollumfänglich wahrgenommen werden. Nicht selten wird von individuell geprägten und spezifischen Erwartungen ausgegangen, sodass wir hier begleitend, jedoch auch gezielt einwirken.

Die Corona-Krise hat unsere Wirtschaft arg durchgeschüttelt. Ist es jetzt sinnvoll einen Firmenverkauf zu planen und zu realisieren?

Der Lockdown und die unmittelbaren Nachwehen haben kurzfristig eine erhebliche Auswirkung auf anstehende Firmennachfolgen gehabt. Es hat sich jedoch in den letzten Wochen abgezeichnet, dass sich die Situation wieder deutlich entspannen wird und KMU wieder erfolgreich und zu angemessenen Konditionen veräussert werden können. Zögern Sie also nicht, den Prozess mit Ihrem Berater zusammen anzustossen.

Wie stark beeinflusst Corona eine Nachfolgeregelung?

Die aktuell schwierige allgemeine wirtschaftliche Situation sollte differenziert betrachtet werden, da die Auswirkungen auf die einzelnen Branchen sehr unterschiedlich ausgefallen sind. So sind im Kanton Solothurn insbesondere exportabhängige Sektoren stark betroffen. Dazu zählen beispielsweise die Uhren- und Maschinenindustrie sowie die Automobilzulieferer. In diesen Sektoren benötigt es für eine Normalisierung der Firmenverkäufe noch etwas Zeit.

Was sind die wichtigsten Punkte einer Firmenbewertung, damit der Preis marktgerecht und umsetzbar ist?

Grundsätzlich hat sich in der Praxis gezeigt, dass nicht nur eine reine Betrachtung von Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz von Bedeutung ist. Auch das Geschäftsmodell einer Firma sowie die Möglichkeit der Produkt- und Dienstleistungsdifferenzierung sind wichtige Faktoren für eine faire, am Markt umsetzbare Preisbestimmung. Ergänzend ist bei einer Firmenbewertung auch das im Unternehmen, sprich bei den Mitarbeitenden, vorhandene Know-how ein bedeutender Faktor, der zu berücksichtigen ist.

Interview: Corinne Remund

Zur Person: Reto Schoch Inhaber und Geschäftsführer der SoVadis GmbH ist Executive MBA FH, Wirtschaftsingenieur FH und Ingenieur Agronom FH. Mit über 20-jähriger beruflicher Erfahrung im Agrar-, Industrie-, Dienstleistungs- und Beratungsbereich, bietet er im Rahmen seiner Tätigkeit Branchenkompetenz, Menschenkenntnis, sowie Management- und Beratungserfahrung als Basis für den gemeinsamen Erfolg. Dabei greift er in Rekrutierung und Nachfolgeregelung auf verschiedene operative und strategische Management Positionen in der Schweiz und im Ausland zurück.