

Leitfaden

Unternehmen kaufen: 6 Tipps für den Firmenkauf

Sie sind in den Startlöchern und möchten gleich loslegen? Hier finden Sie alle wichtigen Informationen zum Kauf einer Firma gebündelt in einem Dokument. Da es oft hilfreich ist, seine Gedanken auf Papier wiederzugeben, finden Sie die freien Felder «Notizen». Wir wünschen viel Erfolg beim Bearbeiten.

Die Vor- und Nachteile des Firmenkaufs im Überblick

- Stabilität im Markt und Bekanntheit bei der Zielgruppe
- Etablierte Strukturen und erprobte Prozesse
- Risiko, Insolvenz anmelden zu müssen ist tiefer als bei der Gründung
- Kredite werden schneller vergeben, da die Sicherheiten besser kalkulierbar sind
- Zahlen und Fakten sind für die kommenden Jahre planbarer
- Eigene Fehlentscheidungen sind nicht so risikobehaftet wie bei der Gründung

Darauf sollten Sie besonders achten

- Vorsicht bei fehlender Sensibilität bei der Übernahme; Mitarbeitende, Investoren oder auch Kunden können bei Unzufriedenheit abspringen
- Kein Herantasten, d.h. Gesamtverantwortung für Firma ab Tag 1
- Allfällige Veränderungen (Innovationen, Kulturwandel) brauchen Zeit
- Bei fehlerhafter Handhabung kann der Wert des Unternehmens rapide sinken
- Die passende Finanzierungslösung ist frühzeitig sicherzustellen

Notizen

Leitfaden

Unsere Tipps für den Firmenkauf

Sie haben sich zum Kauf einer Firma entschieden? Gerne helfen wir Ihnen mit unseren Tipps dabei, Schritt für Schritt die richtigen Weichen zu stellen:

Tipp 1: Recherchieren, aber richtig

Bevor Sie sich in den Kauf einer Firma stürzen, sollten Sie sich erst die Frage stellen: Welches Unternehmen passt zu mir? Dabei sollten die Grösse, die Branche, die Dienstleistungsart und auch die Firmenkultur samt Corporate Identity beachtet werden.

Idealerweise starten Sie mit der Suche über Ihr eigenes Netzwerk. Befragen Sie Ihr privates Umfeld nach Firmen, die zum Verkauf stehen. Vielleicht erfahren Sie so auch von Unternehmen, die demnächst einen Generationenwechsel vor sich haben. Darüber hinaus eignen sich entsprechende Marktplätze im Internet oder Sie fragen bei unseren Experten nach. Tatsächlich konnten sie schon in einigen Fällen auch beim Kontaktaufbau zu Verkäufern behilflich sein.

Notizen

Tipp 2: Die passende Finanzierung

Planen Sie die Finanzierung möglichst frühzeitig ein. Je nachdem, wie gross das zu kaufende Unternehmen ist, braucht es ausreichend Eigen- und oder Fremdkapital. Mögliche Formen der Finanzierung sind:

- Innenfinanzierung
- Aussenfinanzierung
- Eigenfinanzierung
- Fremdfinanzierung

Notizen

Leitfaden

Tipp 3: Gründliche Informationsbeschaffung

Die wichtigsten Fragen bei der Informationsbeschaffung:

- Warum möchte der Besitzer das Unternehmen verkaufen?
- Sind es legitime Gründe? Wenn Sie sich unwohl fühlen, vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl und suchen Sie weiter.
- Wer ist der Besitzer und stimmt die Chemie? Im besten Fall kontaktieren Sie ihn zunächst unverbindlich. Ein lockeres Gespräch verrät viel über ihn. Dieser Tipp ist besonders wichtig, da Sie im besten Fall noch einige Zeit bei der Übernahme mit ihm zusammenarbeiten werden.
- Wie erfolgreich ist das Unternehmen? Hat es Gewinn oder Verluste gemacht?
- Wie ist die Belegschaft / die Firmenkultur?
- Können bestehende Verträge übernommen werden? (Arbeitsverträge etc.)
- Welche Investoren / Shareholder sind involviert?
- Sind die Produkte, die das Unternehmen anbietet relevant oder müssen sie erneuert werden?
- Sind die Kunden mit den Dienstleistungen zufrieden?
- Wie ist der Standort, an dem sich die Firma befindet?
- Passt das Unternehmen zu Ihnen?

Notizen

Leitfaden

Tipp 4: Die Vertragsabwicklung richtig planen

Holen Sie sich alle nötigen Informationen. Dabei handelt es sich um die Abgabe einer Vertraulichkeitserklärung, die gegenseitige Zusendung detaillierter Informationen und die Zusendung von Absichtserklärungen.

Notizen

Tipp 5: Due Diligence genauestens prüfen

In diesem Schritt geht es um eine vertiefte Analyse des Unternehmens, seiner Ertragskraft sowie der Qualität der Mitarbeitenden. Dazu gehören sowohl betriebswirtschaftliche als auch rechtliche und steuerliche Aspekte. Ziel einer Due Diligence ist es, möglichst viele Informationen über die Chancen und Risiken zu gewinnen. Dies erleichtert später den Kaufentscheid, die Vertragsgestaltung und nicht zuletzt auch die Preisfindung.

Wichtig: prüfen Sie sämtliche Punkte des Kaufobjektes. Die Migros Bank unterstützt Sie auch in der Prüfung sämtlicher Unterlagen. (Prüfung von Due Diligence Unterlagen, Unternehmenswerten, etc.)

Notizen

Leitfaden

Tipp 6: Holen Sie sich für die Verhandlungen Beistand

Rechtsbeistand ist für Vertragsverhandlungen – und dem möglichen Kaufvertrag – unumgänglich. Die Vertragsentwürfe, die Taktik und die Transaktionen werden dabei genauestens unter die Lupe genommen. Dabei ist es völlig verständlich, dass Sie das nicht allein bewältigen können. Ziehen Sie deshalb unbedingt einen Anwalt zu Rate. Oder fragen Sie uns. Die Migros Bank unterstützt Sie auch bei der Vermittlung von Kontakten zu Experten.

Notizen