

Erfolgsgeschichten im Unternehmensverkauf

EINBLICKE VON TROWN PARTNERS AG In der Welt der Schweizer KMU und Handwerksbetriebe steht der Unternehmensverkauf häufig im Zentrum bedeutender Lebensentscheidungen. Um Licht in den oft komplexen Prozess zu bringen, lud handwerker.ch, die führende Plattform für Schweizer Handwerker, Serge Stapfer von Trown Partners AG zu einem Gespräch. Wir waren mit dabei.

AUTOR MATEJ MIKUSIK

Die Trown Partners AG wurde kürzlich von handwerker.ch mit dem Handwerker Award für innovative Dienstleistungen rund um das Thema Nachfolgeregelung und Firmenverkauf im Handwerk ausgezeichnet. Serge Stapfer gibt im Interview wertvolle Einblicke in die Herausforderungen und Erfolgsgeheimnisse beim Verkauf, bei der Bewertung und der Nachfolgeregelung von Firmen.

Serge Stapfer, herzlichen Glückwunsch zur Auszeichnung mit dem Handwerker Award. Was motiviert Sie täglich in Ihrer Arbeit mit KMU und Handwerker-Firmen?

Serge Stapfer: Vielen Dank. Es ist die Leidenschaft für das Unternehmertum und der Wunsch, nachhaltige Nachfolgelösungen zu schaffen. Ein Unternehmer kann nicht einfach kündigen oder sich mit 65 Jahren pensionieren lassen und dann von heute auf morgen aus der Firma austreten. Dafür ist die Abhängigkeit des Unternehmens vom jeweiligen Eigentümer, vor allem aber auch das Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Mitarbeitenden, Kunden und Partnern zu gross. Wir erarbeiten für unsere Kunden Lösungen, damit sie sich nach intensiven Arbeitsjahren und viel Verantwortung anderen Dingen widmen können. Der Erhalt der Wertschöpfung und der Arbeitsplätze spornt uns jeden Tag dazu an, die für alle Beteiligten bestmögliche Lösung zu finden. Es ist unser Beitrag zum Fortbestand

der Schweizer KMU-Landschaft und zum Wirtschaftsstandort Schweiz.

Was sind die häufigsten Stolperfallen beim Firmenverkauf?

Stolperfallen treten während des gesamten Nachfolge- und Verkaufsprozesses auf und kommen teilweise erst gegen Ende der Verhandlungen zum Vorschein. Zu den häufigsten Stolperfallen zählen nicht

klar kommunizierte Ziele und Erwartungen, unrealistische Preisvorstellungen, nicht sauber aufbereitete Finanzzahlen, Indiskretionen, verdeckte Risiken, Misstrauen, emotionsgeladene Verhandlungen oder schlicht und einfach kommunikative Missverständnisse. Darüber hinaus können langwierige Verhandlungen zu einer Ermüdung führen, die eine oder beide Parteien zum Abbruch der Gespräche veranlassen.



Die drei Partner der Trown Partners AG: (v. l. n. r.) Serge Stapfer, Paul Monn und Patrick Eggimann freuen sich über den Handwerker Award.

Foto: handwerker.ch

ÜBER TROWN PARTNERS AG

Trown Partners AG ist ein in der Schweiz ansässiges Unternehmen, das sich auf den Verkauf von Firmen, Unternehmensbewertungen und Nachfolgeregelungen spezialisiert hat. Mit einem erfahrenen Team bietet Trown Partners für KMU massgeschneiderte Lösungen aus einer Hand. Durch die individuelle Beratung und ein umfassendes Markt-Know-how unterstützt Trown Partners Unternehmer effektiv und zielorientiert.

WWW.TROWN.CH

Wie minimiert man Probleme im Verkaufsprozess?

Durch Erfahrung! Professionell aufbereitete und nachvollziehbare Verkaufsunterlagen, ein strukturiert geführter Verkaufsprozess, Transparenz und eine klare Kommunikation können viele Probleme lösen oder gar nicht erst aufkommen lassen. Gleichzeitig sollte der Blick auf das Wesentliche nie verloren gehen, da sonst Nebenschauplätze in den Fokus rücken, die den Verkaufsprozess hemmen und zum Abbruch der Verhandlungen führen können.

Wie kann ein Unternehmer den Wert seiner Firma maximieren?

Eine frühzeitige Planung ist entscheidend, da sogenannte Firesales, die unter grossem Zeitdruck erfolgen, viele Kompromisse und einen hohen Preisabschlag erfordern. Neben einer strukturierten Prozessführung kann ein Unternehmer auf operativer Ebene gewisse Themen im Vorfeld angehen. Dazu zählen die Minimierung von Abhängigkeiten, der Aufbau von tragfähigen Strukturen, eine saubere Buchhaltung, eine klare Positionierung und die Realisierung von Einsparpotenzialen. Ein wichtiger Punkt ist, dass ein Verkäufer sein Unternehmen trotz Verkaufsabsichten so weiterführen sollte, wie wenn er es noch fünf Jahre selbst betreiben würde. Ein Investitionsstau kann sich mit der Zeit geschäftsschädigend auswirken und wird von den Käufern oftmals bei den Preisverhandlungen zulasten des Verkäufers ins Feld geführt.

Wie unterscheidet sich Trown Partners AG von anderen Beratungsfirmen im Bereich Unternehmensverkauf und Nachfolgeregelung?

Unser Ansatz ist stark personalisiert. Wir verstehen, dass jedes Unternehmen und



Serge Stapfer: «Unser Ansatz ist stark personalisiert. Wir nehmen uns die Zeit, die spezifischen Bedürfnisse und Ziele unserer Kunden zu verstehen.»

Foto: Trown Partners AG

jeder Unternehmer einzigartig ist und bieten daher keine Einheitslösungen an. Wir nehmen uns die Zeit, die spezifischen Bedürfnisse und Ziele unserer Kunden zu verstehen. Auf dieser Basis entwickeln wir massgeschneiderte Strategien, die den Verkaufspreis des Unternehmens maximieren und einen möglichst reibungslosen Übergang sicherstellen. Da unser Unternehmen inhabergeführt ist, beschränkt sich unsere Arbeitszeit nicht auf Büroöffnungszeiten. Oftmals telefonieren wir mit unseren Kunden am Abend, am Wochenende oder an Feiertagen, was gerade in intensiven Phasen im Verkaufsprozess sehr geschätzt wird. Gleichzeitig haben wir als Inhaber ein gleichlaufendes Interesse am Erfolg unserer Kunden.

Wie gehen Sie bei Trown Partners AG vor, um für Ihre Kunden den besten Käufer zu finden?

Unser Prozess beginnt mit einer sorgfältigen Analyse des Unternehmens und des Markts, um die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens und die Zielgruppe für den Verkauf zu identifizieren. Ein Schlüsselement ist die Erstellung einer aussagekräftigen Unternehmensdokumentation, welche die Stärken eines Unternehmens hervorhebt und gleichzeitig die Herausforderungen nicht unerwähnt lässt. In der Vermarktung nutzen wir unser breites Netzwerk an potenziellen Käufern und Investoren, um ein möglichst breites Käuferfeld zu schaffen, ohne dabei die Diskretion aus den Augen zu verlieren. Auf

diese Weise können wir unseren Kunden verschiedene Lösungen präsentieren. Das hilft uns, den richtigen Käufer zu finden, der den Wert des Unternehmens erkennt und auch bereit ist, einen angemessenen Kaufpreis zu bezahlen.

Welche Pläne hat die Trown Partners AG für die Zukunft?

Wir streben nach maximaler Kundenzufriedenheit und daher ist und bleibt unser Hauptziel, die beste Lösung für unsere Kunden zu erarbeiten. Darüber hinaus wollen wir unsere Dienstleistung bekannter machen. Wir sind überzeugt, dass viele Eigentümer nicht wissen, ob und wie sie ihr Unternehmen verkaufen können. ■

ÜBER HANDWERKER.CH

handwerker.ch ist die führende Plattform in der Schweiz, die Handwerksbetriebe mit Kunden verbindet. Sie bietet ein umfangreiches Verzeichnis qualifizierter Dienstleister aus verschiedenen Handwerksbranchen. Die Website erleichtert es Nutzern, schnell den passenden Handwerker für ihre Projekte zu finden und fördert gleichzeitig die Online-Präsenz lokaler Handwerksunternehmen.

WWW.HANDWERKER.CH