

# Businessclub Loorenkopf

Warum kauft niemand meine Firma?

20. April 2017



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Agenda



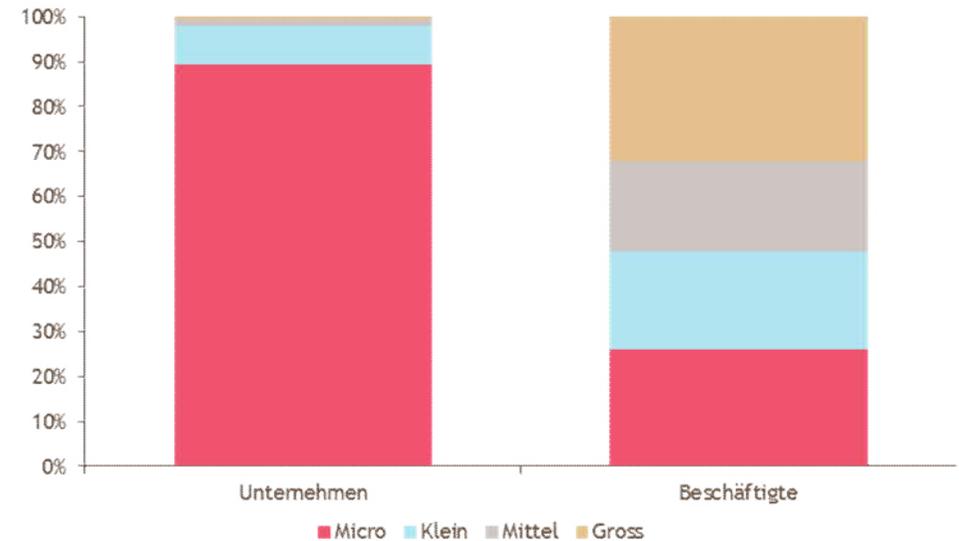
# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Ausgangslage

### Struktur der Schweizerischen Unternehmen

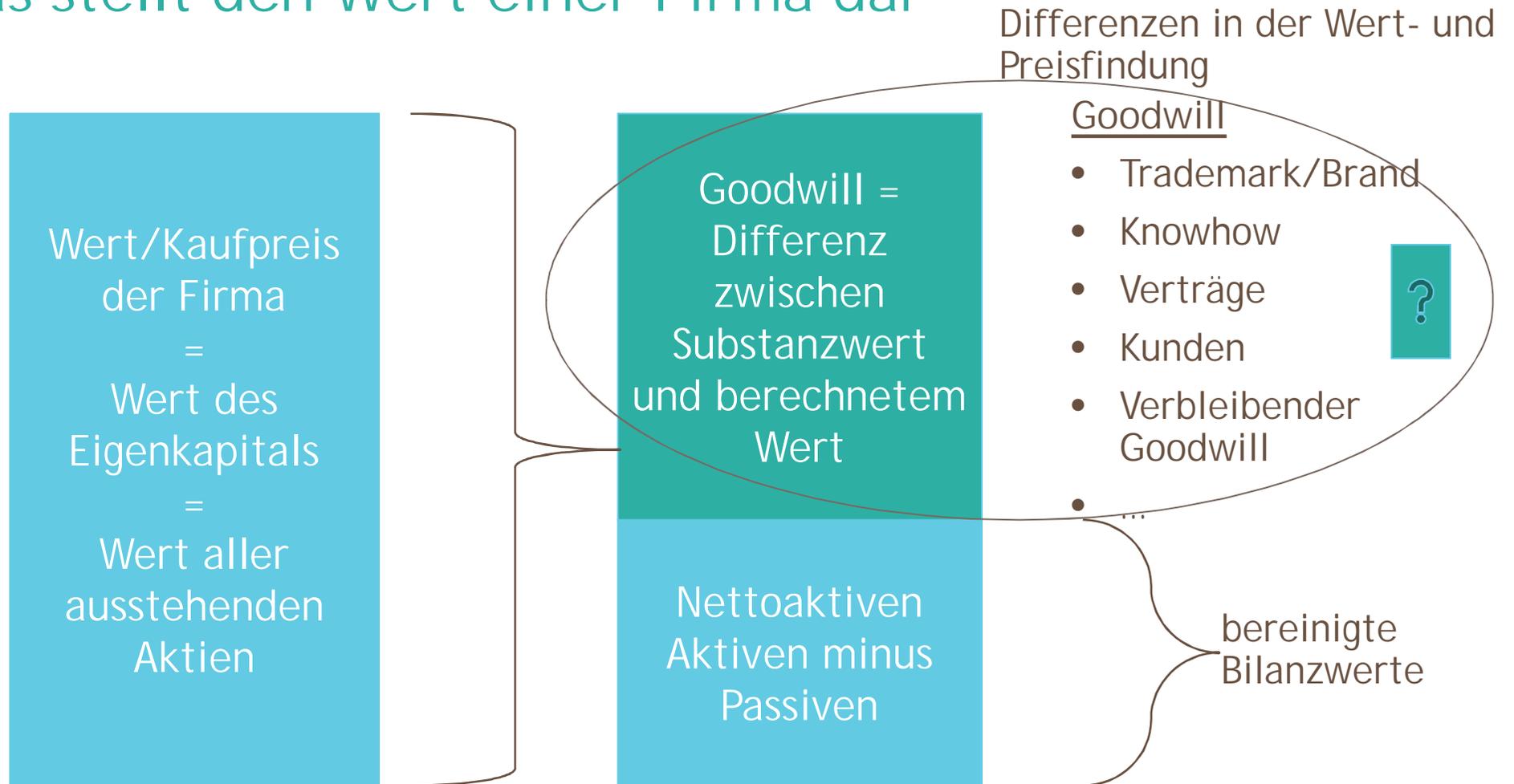
	Unternehmen		Beschäftigte	
Micro	518'795	89.74%	1'149'979	26.33%
Klein	48'858	8.45%	941'064	21.55%
Mittel	8'905	1.54%	877'834	20.10%
Gross	1'562	0.27%	1'397'917	32.01%
Total	578'120	100.00%	4'366'794	100.00%

Quelle: BFS - Statistik der Unternehmensstruktur 2014 (BFS 2017)



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Was stellt den Wert einer Firma dar



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Bezahlter «Goodwill»

- Je nach Branche fällt der Anteil des verbleibenden Goodwills vom Kaufpreis unterschiedlich aus.
- Die Unterschied liegt in der Regel im Wachstumspotential der Branche und im Grad der Etablierung der Gesellschaft im Speziellen und der Branche im Allgemeinen

Branche	Goodwill in % vom Kaufpreis
Verarbeitende Industrie	36%
Finanzdienstleister	41%
Life Science und Gesundheitswesen	56%
Technologie, Telekommunikation	54%
Detailhandel und Konsumgüter	43%
Energie und Versorgung	21%

Quelle: PwC, Juli 2011

# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Wie kommt man zum Wert?

- Marktvergleich
  - Existierender Kurs in einem freien Markt mit Zugang für alle Marktteilnehmer (Börse)
  - Vergleichbare, beobachtete Transaktion(en) in Industrie
- Unternehmensbewertung
  - Erstellt durch CFO, CEO, Inhaber
  - Beauftragter Berater

# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Unternehmensbewertung

- Allen Methoden gleich:
  - Es gibt immer eine Aussage zur Zukunft
  - Beinhalten Unsicherheiten und arbiträre Aussagen
  - Nur eine bedingte zeitliche Gültigkeit
- Methoden
  - Best Practice ist die Discounted Cashflow Methode («DCF-Methode»)
    - Bedingt Budgets und Businesspläne
    - Einfluss des Bewerter aufgrund Herleitung Diskontsatz
  - In Ergänzung zur DCF-Methode werden Marktvergleiche gemacht
    - Handels- und Transaktionsmultiplikatoren
  - Praktikermethode (gewichtetes Mittel aus Ertrags- und Substanzwert) wird nur noch in spezifischen Situationen angewendet
    - Steuerliche Bewertungen
    - Vertragliche Bedingungen

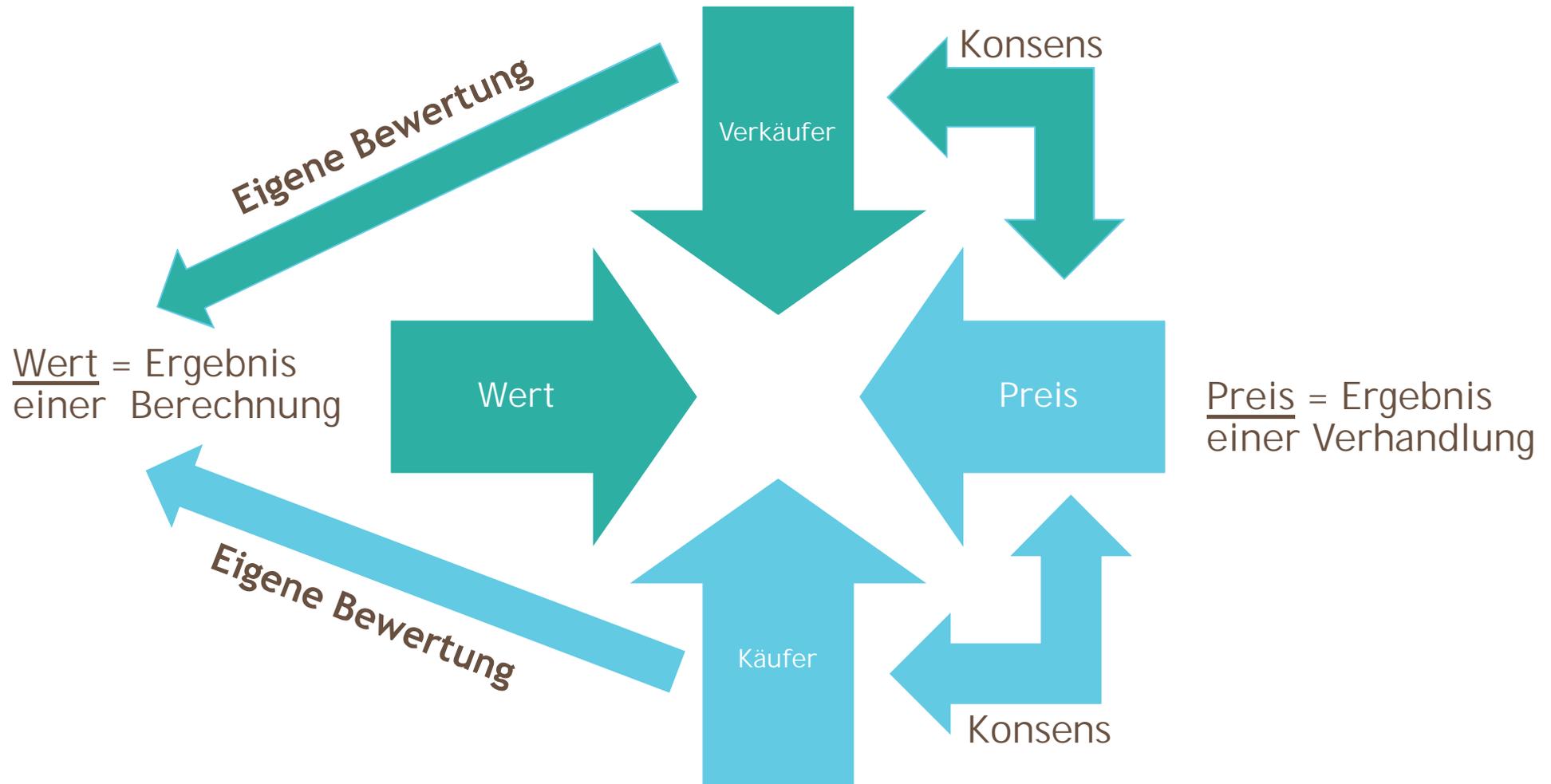
# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Wert vs. Preis

- Zu beachten
  - Bewertungen im Rahmen von Verkaufstransaktionen im KMU-Bereich und im speziellen im K-Bereich müssen auch die mögliche Finanzierbarkeit durch einen Käufer reflektieren
  - Bewertung ohne Bezug zu einem möglichen Preis sind im Rahmen einer Transaktion nahezu «wertlos»
  - Eine Bewertung soll ein realistisches Szenario in Bezug auf das Verkaufsobjekt abgeben

# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

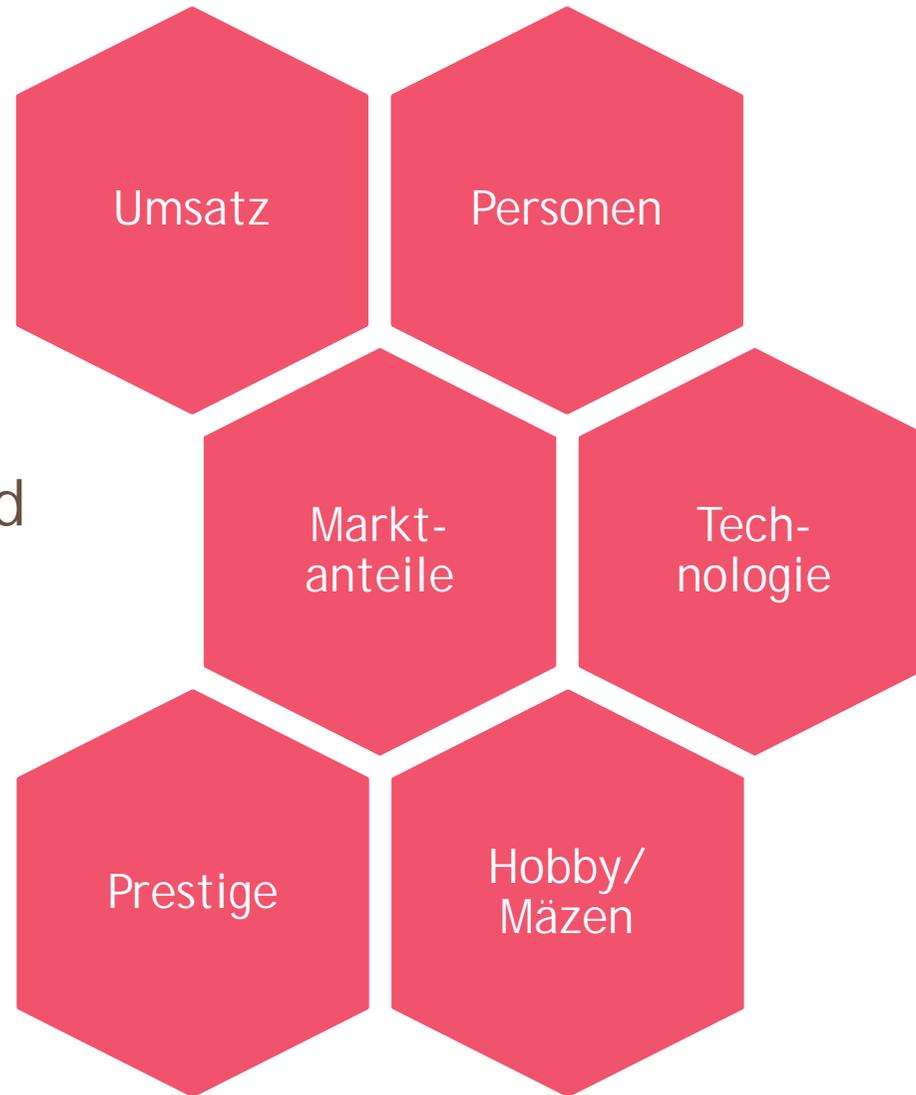
## Wert vs. Preis



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Make or Buy

Zeit, Geld und Risiko

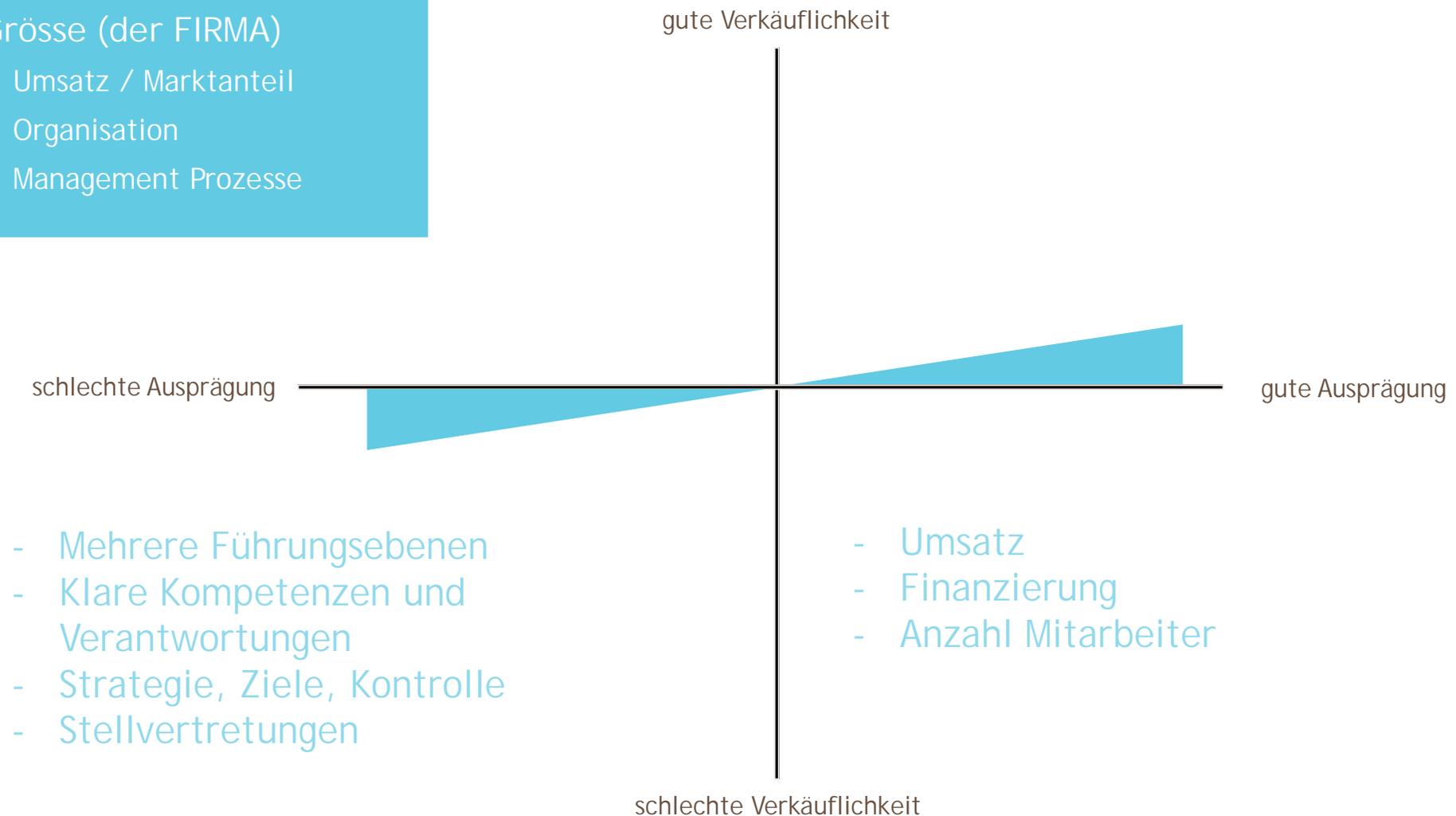


# WARUM KAUFFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken - Treiber der Verkaufbarkeit

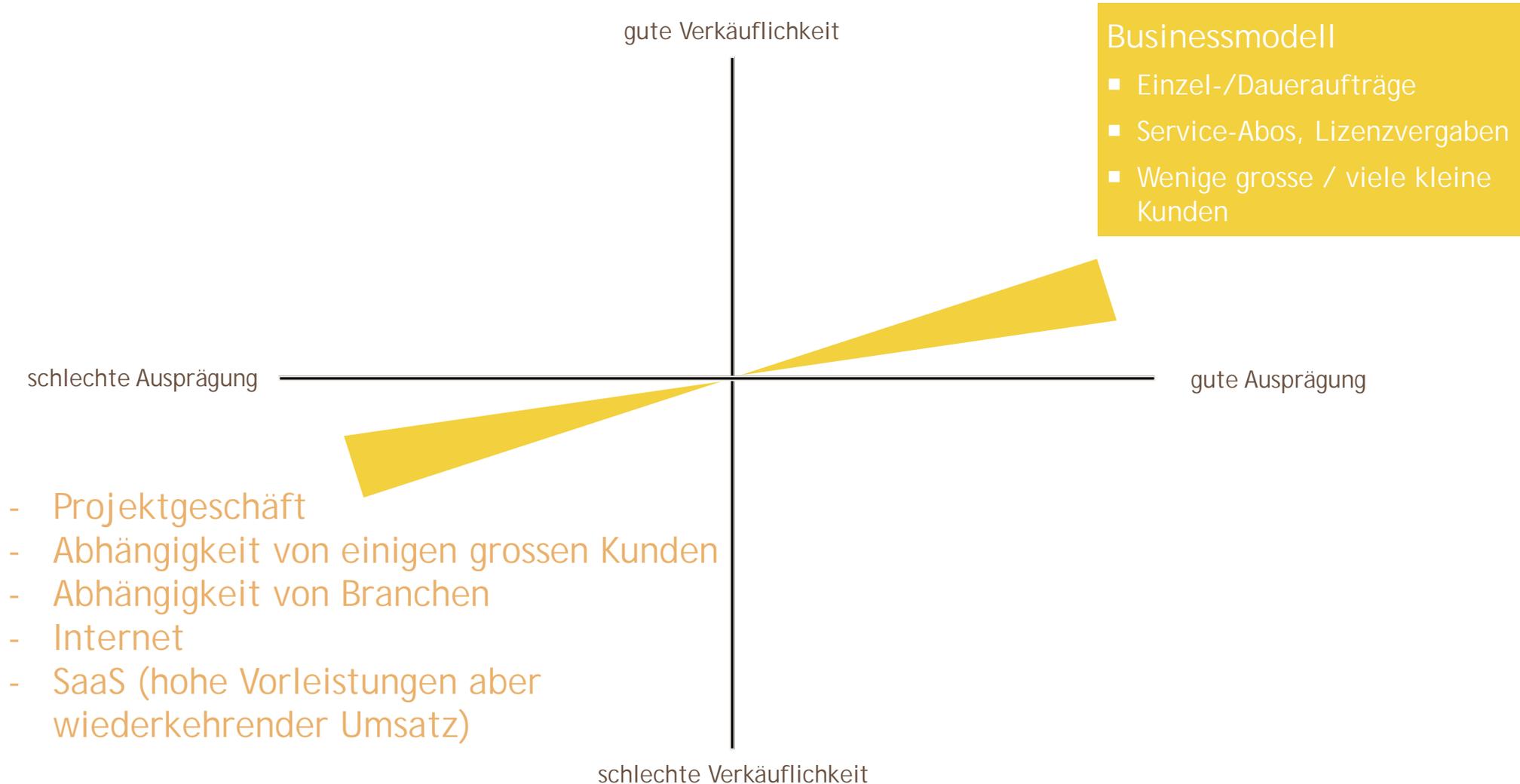
### Grösse (der FIRMA)

- Umsatz / Marktanteil
- Organisation
- Management Prozesse



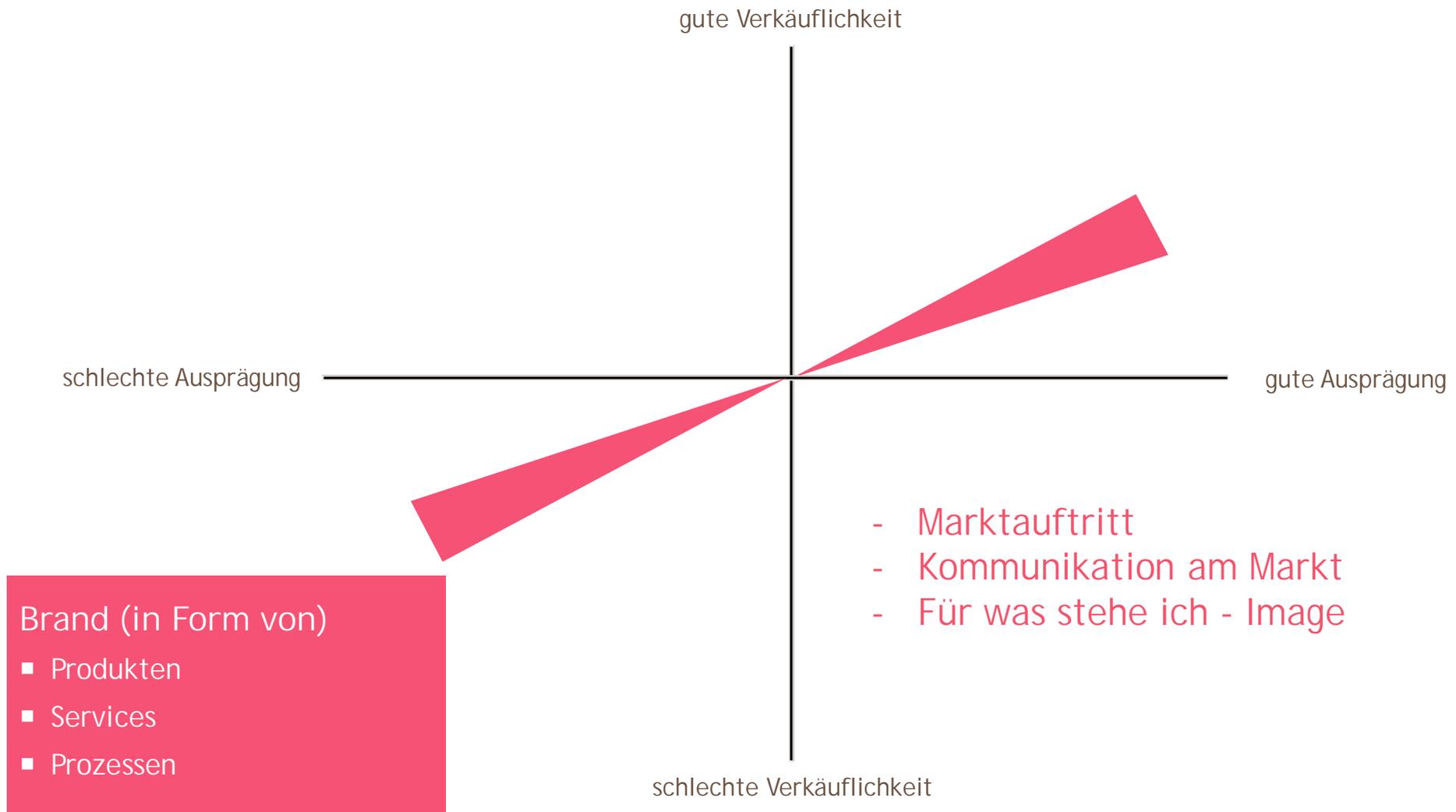
# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken - Treiber der Verkaufbarkeit



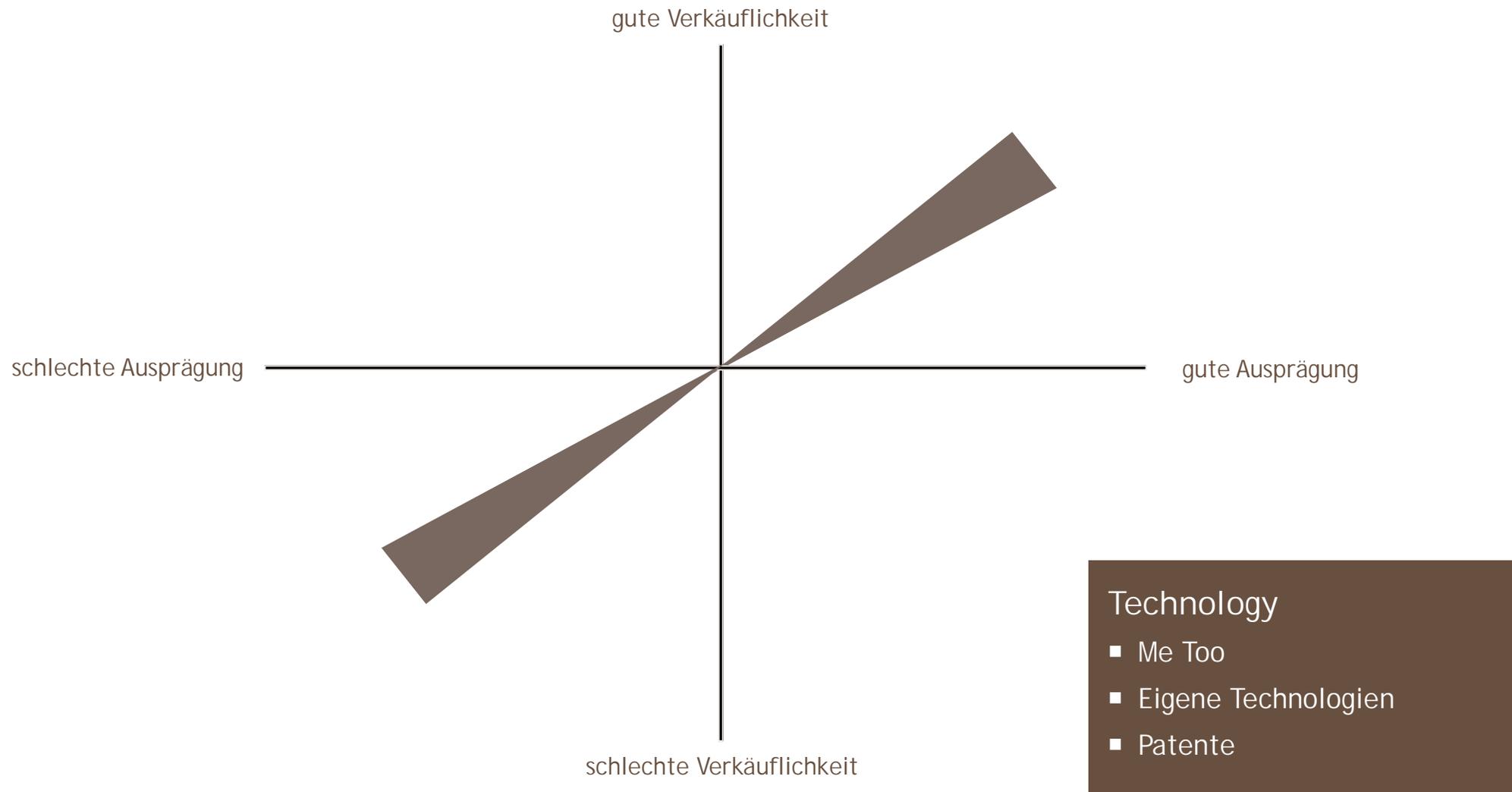
# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken - Treiber der Verkaufbarkeit



# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken - Treiber der Verkaufbarkeit



# WARUM KAUFFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken - Treiber der Verkaufbarkeit

### Grösse (der FIRMA)

- Umsatz / Marktanteil
- Organisation
- Management Prozesse

### Businessmodell

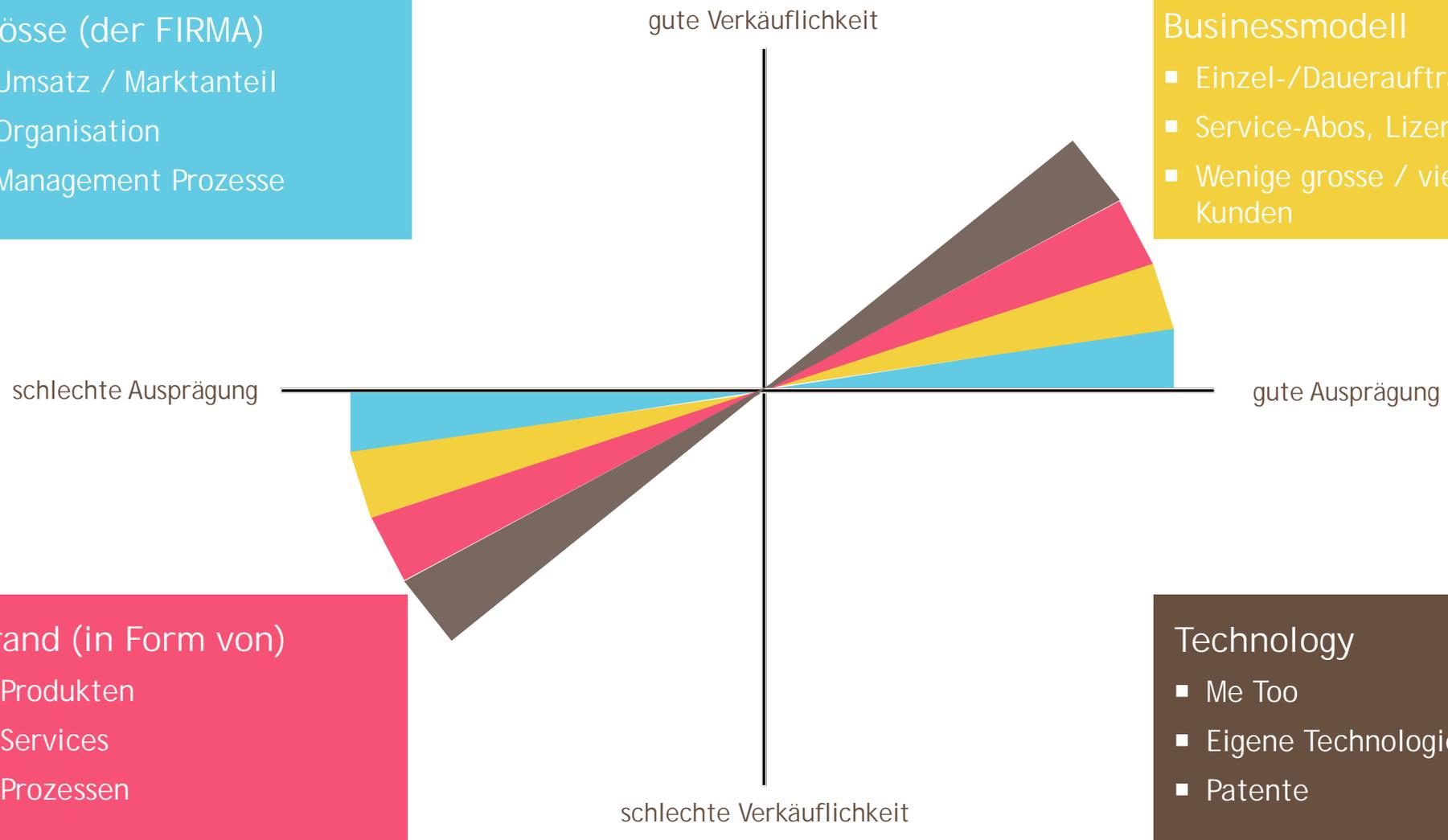
- Einzel-/Daueraufträge
- Service-Abos, Lizenzvergaben
- Wenige grosse / viele kleine Kunden

### Brand (in Form von)

- Produkten
- Services
- Prozessen

### Technology

- Me Too
- Eigene Technologien
- Patente



# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Chancen und Risiken

### Mögliche Dealkiller



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Empfehlungen

### Unternehmensbezogene Themen

- Klare Strategie und Fokus
- Innovation
- Personenunabhängig
- Mein Unternehmen ist Zukunftsfähig
- «Best Owner» - aktuelle Profitabilität / Zukunft

# WARUM KAUFT NIEMAND MEINE FIRMA?

## Empfehlungen

### Transaktionsbezogene Themen

- Ich kenne den Markt und die Mitbewerber sowie deren Stärken/Schwächen
- Genügend früh den Verkauf/«Nachfolge» planen (Initialisierung, Analyse, Planung, Umsetzung) → «Window of Opportunity»
- Die FIRMA ist kein Sparschwein (Vorsorge & Sicherheit)
- Der Verkaufsprozess:
  - Mit Berater
  - Ziele sind definiert
  - Hausaufgaben sind gemacht
  - Der Prozess sollte so schnell als möglich und so langsam wie nötig dauern
  - etc.

# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Fragen?



# WARUM KAUFTE NIEMAND MEINE FIRMA?

## Besten Dank für Euro Aufmerksamkeit!



MARCEL JANS  
Partner  
Leiter Corporate Finance Schweiz

Direkt: +41 44 444 37 55  
Mobil: +41 79 336 94 56  
Email: marcel.jans@bdo.ch