

Verkauf von Schweizer Unternehmen an ausländische Investoren



Von Mark Niggemann
*Institut für Wirtschaftsberatung
 Niggemann & Partner GmbH
 Meinerzhagen / Deutschland*

Es gibt viele Gründe, Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen zu verkaufen: Neben fehlender Unternehmensnachfolge (die «Erben-Generation» ist häufig nicht bereit, das Risiko von Unternehmen zu tragen und langfristig 70-Stunden-Arbeitswochen zu akzeptieren) ist die Realisierung des «Vermögenswerts Unternehmen» ein häufiges Motiv. Für viele Unternehmerfamilien ist das Unternehmen ein «Klumpenrisiko», welches nicht selten 80 bis 90% des gesamten Vermögens ausmacht. Der Verzicht auf eine Streuung des gesamten Familienvermögens führt zwangsläufig zu grösseren Risiken. Der Wert von Unternehmen kann sich schnell verändern – gerade in der aktuellen Phase der Digitalisierung können Unternehmen durch technologische Entwicklungen die Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Haben sich die Gesellschafter eines Schweizer Unternehmens entschieden, ihr Unternehmen zu verkaufen, ist die Erreichung eines höchstmöglichen Verkaufspreises ein häufiges Ziel. Unabhängig von gängigen Methoden der Unternehmensbewertung (Discounted-



und Edy Fischer
*Institut für Wirtschaftsberatung
 Niggemann, Fischer & Partner GmbH
 Zürich*

Cashflow- oder Ertragswertmethode, Multiplikatorenverfahren), wird ein Verkaufspreis vereinbart, bei welchem die Verbundvorteile aus zwei Unternehmen einbezogen werden. Dieser «2+2=5-Effekt» führt zu einem strategischen Unternehmenswert.

Strategischer Unternehmenswert

Veranlassung, einen strategischen Unternehmenswert zu akzeptieren, gibt es in vielen Branchen. Ein Aspekt ist der Standort Schweiz.

Deutsche Unternehmen sind zurzeit am Erwerb von Schweizer Unternehmen sehr interessiert. Dafür sprechen Wachstumspotenziale (Erweiterung der Produktpalette, Erschließung neuer Regionen, Erreichen der Systemfähigkeit, Erschließung von Service-Funktionen, Öffnung neuer Absatzkanäle). Häufig lassen sich aber auch attraktive Synergiepotenziale in den Bereichen Vertrieb und Marketing, Produktion, Materialwirtschaft, Verwaltung und Finanzen erreichen. Auch die Gewinnung eines kompetenten Managements kann für deutsche Unternehmen interessant sein.

Standortvorteile Schweiz

Auch die Standortvorteile der Schweiz sind für deutsche Unternehmen Veranlassung, strategische Unternehmenswerte als Kaufpreis zu akzeptieren. Der Standort Schweiz bietet aus Sicht deutscher Unternehmen viele Vorteile; besonders attraktiv sind die gute Ausbildung und die hohe Leistungsbereitschaft motivierter und loyaler Schweizer Arbeitnehmer und das gute Klima zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Deutsche Unternehmen, die in der Schweiz Unternehmen erworben haben, berichten häufig von der gut funktionierenden technischen und juristischen Infrastruktur. Das hohe Lohnniveau ist zwar ein Nachteil, der jedoch durch leistungsfähige und -bereite Arbeitnehmer ausgeglichen wird.

Die Schweiz gilt bei vielen deutschen Unternehmen als Garant für soziale und wirtschaftliche Stabilität. Auch der Umgang mit Behörden wird meistens als weniger hürdenreich als in Deutschland wahrgenommen.

Zusatznutzen durch den Verbund von Unternehmen

Durch den Transfer von Fähigkeiten können Unternehmen gestärkt werden – gleich, ob es sich um Unternehmenskäufe, Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen handelt. Know-how-Transfer ist in den Bereichen Management, Technologie, Forschung und Entwicklung, Beschaffung und letztlich auch im Verkauf und in der Logistik erreichbar. Die Zusammenlegung von Tätigkeiten kann erheblichen Einfluss auf die Wertschöpfungskette haben.

Soll das Ziel erreicht werden, bietet sich die Unterstützung durch einen qualifizierten Berater an, der sowohl mit den Gegebenheiten in der Schweiz als auch mit den Anforderungen deutscher potenzieller Unternehmenskäufer vertraut ist.

*m.niggemann@ifwniggemann.de
 e.fischer@ifwniggemann.ch
 www.ifwniggemann.de
 www.ifwniggemann.ch*