

Elektronische Marktplätze geben neue Perspektiven für Nachfolgelösungen

Web-Plattform als Chance für KMU

Moderne Internet-Technologie erweitert Suchhorizonte. Um einen geeigneten Nachfolger zu finden, ist man nicht mehr auf den persönlichen Draht und Glück angewiesen. Doch: Professioneller Rat ist nach wie vor matchentscheidend...

Was immer man auch zu verkaufen hat – man stellt heute meist ein Inserat ins Internet. Die grosse Verbreitung des Internets und die damit wachsenden Chancen, einen wirklich interessierten Käufer – auch für Spezialobjekte – zu finden, macht diese Insertionsform attraktiv. Benutzerfreundliche Technologie ermöglicht es sogar Inserenten ohne Computer-Spezialkenntnisse, eine Anzeige selber einzugeben oder gar zu gestalten.

Eine Erhebung des Instituts für KMU der Uni St. Gallen zeigt: Jährlich stehen fast 5000 KMU in der Schweiz zum Verkauf. Und wer nach einem Käufer für sein «Lebenswerk» sucht, fragt in zwei Dritteln der Fälle zunächst seinen Treuhänder, Berater oder einen Geschäftspartner. Dieser Weg ist nach wie vor richtig.

Ohne Beratung einfach ein Inserat zu schalten, ist wenig empfehlenswert. Was aber macht das Inserieren eines Unternehmens im Internet wirklich attraktiv? Worin unterscheidet sich der Verkauf einer antiken Uhr über Ebay vom Verkauf eines Gewerbebetriebes?

Grundsätzlich einfach...

Ein Inserat via Internet zu schalten, ist zunächst sehr einfach. Leicht lassen sich die Angaben eintragen; viele Daten lassen sich in vorgegebenen Grössenklassen eingeben. Ein kurzer Text über das Unternehmen ist auch recht schnell formuliert, und mit dem nächsten Klick steht schon das Inserat – und alle Interessenten mit Internetzugang haben Zugriff. Auf www.nextmarket.ch erreicht man so durch ein Inserat mit einer Laufdauer von mindestens einem halben Jahr die ganze Deutschschweiz und ab Juli auch das Welschland. Dies ermöglicht den KMU-Inhabern, auch überregional und zusätzlich zum persönlichen Netzwerk zu suchen.

Doch: Ein Lebenswerk stellt man nicht wie irgendeine Occasion ins Web. Die meist persönlichen Kundenbeziehungen müssen an einen geeigneten Nachfolger weitergegeben, eine neue Finanzierung gefunden oder das Vermögen des Unternehmens möglichst steuergünstig für die Sicherung der Vorsorge ins Privatvermögen überführt werden. Unverzichtbar für das Unternehmensangebot im Internet bleibt professionelle Begleitung durch Treuhänder, Bank, Berater usw.

Neuartige Instrumente

Bis zu einem gewissen Grad kann eine Internet-Plattform Dienstleistungen für die Kontaktvermittlung anbieten. Zentral sind die Sicherung der Anonymität und das Ermöglichen der Kontaktaufnahme zwischen Interessent und Inserent. www.nextmarket.ch prüft zunächst Kontaktanfragen und leitet sie weiter, das System funktioniert ähnlich wie ein Chiffre-Inserat. Unseriöse Anfragen oder solche, die ein Angebot von Dienstleistungen anstreben, werden vermieden.

Das Internet bietet auch neuartige Arbeitshilfen zur Erleichterung eines Unternehmensverkaufs. Mit einem Online-Tool können etwa die Fragen durchgearbeitet werden, die ein Experte zuerst im Hinblick auf einen Unternehmensverkauf stellen würde. Das erlaubt die unverbindliche Analyse in Eigenregie, wo man in Sachen Übertragbarkeit des Unternehmens steht. Dieses Modul «NEXTcheck» wird ab Sommer 2007 auf www.nextmarket.ch verfügbar sein.

Sind die zentralen Fragen beantwortet, braucht ein prägnantes



Unternehmensprofil in der Regel nur noch wenige Zusatzinformationen. Eine weitere Neuerung von NEXTmarket ist die Anzeige der Person bzw. Firma, die das Unternehmen begleitet. Sie dient als Qualitätsmerkmal für das inserierte Unternehmen und verbessert die Transparenz im Interesse aller Beteiligten.

Übernahme nach jahrelanger Suche

Otmar Schmid ist jetzt sein eigener Chef. Am 1. Februar dieses Jahres ist er mit der Hurtech AG in Hägendorf bei Olten in die Selbstständigkeit gestartet. Fünf Jahre lang hat der gelernte Landmaschinenmechaniker und technische Kaufmann nach einem geeigneten Betrieb Aus-

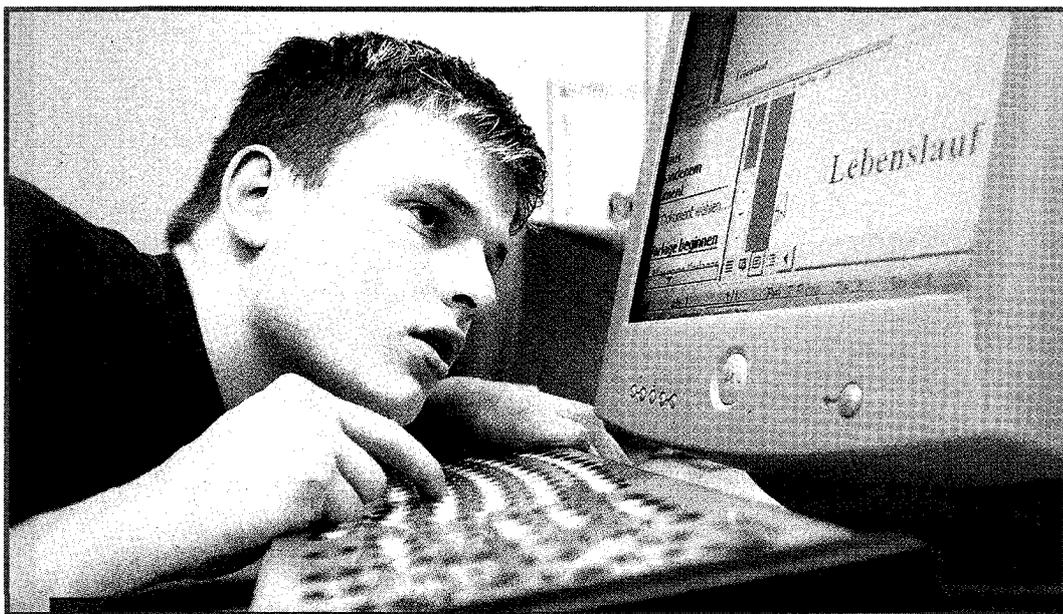
schau gehalten. Das hiess: immer wieder Inserate lesen und das Internet durchsuchen. Dank NEXTmarket von kmuNEXT hat er endlich das richtige Unternehmen gefunden.

Willy Hurter hat seinen Betrieb während 45 Jahren mit Leib und Seele aufgebaut und geleitet. Mit zwei Angestellten hat er sich in dieser Zeit einen guten, überregionalen Ruf erworben. Ihm war es besonders wichtig, dass ein eigenständiges KMU mit der bestehenden Belegschaft erhalten bleibt. Sehr schnell hat Otmar Schmid die Chance ergriffen, um endlich sein eigener Chef zu werden.

Die Übergabe verlief – dank der Begleitung durch Treuhänder Peter Wolf – reibungslos. Die professionelle, eingehende Prüfung

durch den Käufer sei letztlich matchentscheidend gewesen, bestätigt auch Ferdinand Müller, der Treuhänder des Verkäufers. «Auf das Inserat, das ich auf Empfehlung eines Kollegen geschaltet habe, meldeten sich prompt einige Interessenten», weiss er. Schliesslich habe Schmid's Kaufgesuch aufgrund der beruflichen Qualifikation und der seriösen Prüfung im Hinblick auf eine Übernahme überzeugt.

Müller ist begeistert von den Möglichkeiten, die sich durch NEXTmarket erschliessen. Er empfiehlt guten Gewissens allen, ihre Suche auch über diese Plattform abzuwickeln. Infos bei Geschäftsstelle NEXTmarket, 8400 Winterthur, Tel. 052 242 24 04 oder info@nextmarket.ch



Das Internet ist in jedem Lebensbereich zum täglichen Anwendungsbegleiter geworden.