

Datum: 28.02.2010

# SonntagsZeitung



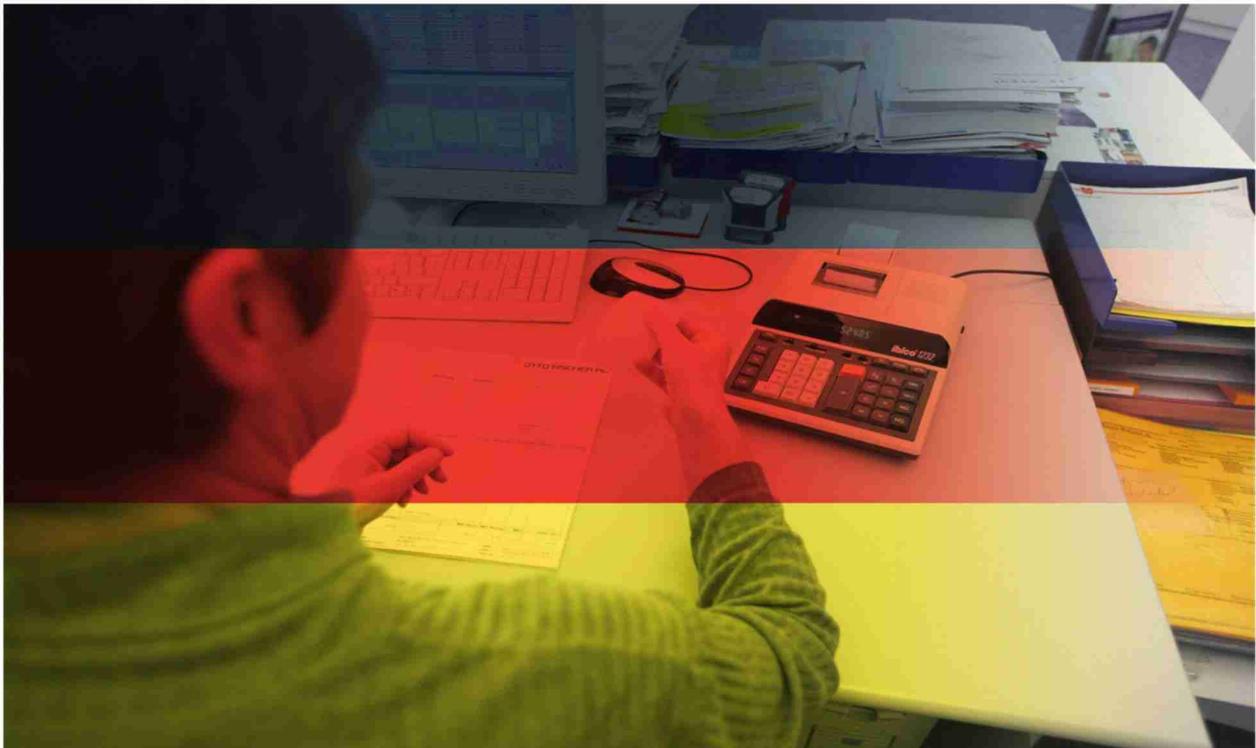
SonntagsZeitung  
8021 Zürich  
044/ 248 40 40  
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 194'764  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 55  
Fläche: 51'533 mm<sup>2</sup>

# Deutsche sind hinter Schweizer Kleinfirmen her

Gesunkene Übernahmepreise ziehen ausländische Investoren und Banker an



Unternehmensübernahme: Doppelt so viele Kaufanfragen wie letztes Jahr

FOTO: KEYSTONE



SonntagsZeitung  
8021 Zürich  
044/ 248 40 40  
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 194'764  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 55  
Fläche: 51'533 mm<sup>2</sup>

VON BENITA VOGEL

**ZÜRICH** In den Übernahmemarkt von Unternehmen kommt Leben – vor allem in den von kleinen und mittleren (KMU). Auf 10 000 Patrons, die jährlich einen Nachfolger suchen, treffen immer mehr Kaufinteressenten. «Wir verzeichnen doppelt so viele Kaufanfragen wie noch letztes Jahr», sagt David Dahinden von Next-Market. Die Plattform bringt Nachfolger und Patrons zusammen. Und Frank Halter, Nachfolgeexperte der Universität St. Gallen, ergänzt: «Dieses und nächstes Jahr rechne ich mit einer erhöhten Anzahl von Nachfolgetransaktionen.» Laut seiner Studie stehen 77 200 KMU oder 26 Prozent aller Firmen in den nächsten fünf Jahren vor einer Nachfolge.

Das rege Kaufinteresse ist vor allem mit den gesunkenen Übernahmepreisen zu begründen: Infolge der Wirtschaftskrise ist der Ertragswert von vielen KMU gesunken. Die anziehende Konjunktur und die besseren Geschäftsaussichten senken zudem das Risiko der Käufer – sorgen gleichzeitig aber auch für wieder steigende Preise: Es ist also Zeit zuzugreifen. Und zuschlagen will nicht mehr nur der typische Käufer: Schweizer, Bereichsleiter um die 40. mit mehreren Hunderttausend Franken Erspartem. Auch ehemalige Banker interessieren sich für Nachfolgekäufe. Next-Market-Geschäftsführer Dahinden erzählt von Bankern mit mehreren Millionen Eigenkapital, die Unternehmer werden wollen.

### Lieber investieren, statt Geld auf Schweizer Konto zu halten

Doch nicht nur entlassene Banker versuchen sich neu als Unternehmer, seit letztem Jahr haben auch immer mehr Investoren aus

Deutschland Schweizer KMU im Visier. Das sagen Nachfolgeexperten von KMU-Next, KPMG, PWC, BDO Visura und der Universität unisono.

Das KMU-Nachfolgezentrum spricht von 15 Prozent mehr Anfragen aus Deutschland. Geschäftsleiter Andreas Weber sucht derzeit beispielsweise für einen Bauingenieur, der in Deutschland sein Unternehmen aufgeben will, ein Schweizer KMU. «Wegen der hohen administrativen Hürden und der hohen Gewinnsteuern ist es zunehmend unattraktiv in Deutschland, Unternehmer zu sein», erklärt Weber die Motivation des Deutschen. Das unternehmerfreundliche Umfeld in der Schweiz veranlasse deutsche Unternehmer auch dazu, mittels Nachfolge ihr Firmendomizil hierher zu verlegen.

Zudem begründen einige Nachfolgeberater das gestiegene Interesse mit dem aktuellen Steuerstreit. «Es gibt Privatinvestoren, die ihr Geld, anstatt auf einem Schweizer Bankkonto zu halten, in ein zukunftsträchtiges Unternehmen investieren wollen», heisst es beim KMU-Nachfolgezentrum. Dies zeige sich, wenn ein Finanznachweis, den ein Nachfolgeinteressent bringen muss, aus der Privat-Banking-Abteilung statt der Firmenkundenabteilung einer Bank käme. Ein solcher Fall ist Weber bekannt.

Dass das Vermögen der Deutschen eine Rolle spielt, ist auch für den Steuerexperten Hans Jürg Steiner, Partner bei der Beratungsfirma KPMG, klar: «Es gibt viele vermögende deutsche Familien, die die Finanzierung einfacher zustande bringen.» Daneben sei auch die Personenfreizügigkeit ein Treiber.

Wie viele Schweizer KMU über

die Nachfolge bereits in Deutscher Hand sind, ist nicht bekannt. Eine Statistik dazu gibt es nicht. Klar ist, dass ausländische Investoren nicht bei allen Patrons gut ankommen. «Internationale und grössere KMU sind für ausländische Nachfolger offen», sagt Dahinden, «kleine und mittlere mit regionaler Verankerung nicht.»

### Für den Patron kam ein Ausländer nicht infrage

Alfred Leiser aus Reiden LU wollte sein Unternehmen für Fahrzeuge und Maschinen nicht an einen Ausländer verkaufen. «Ich hatte ein Angebot aus Österreich, das kam für mich nicht infrage.» Vom schnellen Geld wollte der Patron nichts wissen. «Mir ging es um eine sichere Zukunft für meine 27 Mitarbeiter.» Das vor 27 Jahren gegründete KMU übergibt er am 1. April einem Privatinvestor und einem Mitarbeiter. Die Nachfolgeplanung hat Leiser früh begonnen. Bis er den richtigen Hauptinvestor Peter Fischer gefunden hatte, dauerte es fünf Jahre. Danach ging alles schnell: Nach dem ersten Kontakt im März 2009 wurde der Vertrag im Dezember unterschrieben. Fischer hatte schon über 20 Firmen angeschaut, bevor es klappte. «Es braucht viel, bis der Preis und das Zwischenmenschliche stimmen.» Die Finanzierung durch die Banken sei kein Problem gewesen. Auch um den Ablöseprozess des Patrons braucht sich Fischer keine Sorgen zu machen: Leiser fährt im April für acht Wochen in die Ferien.