


 Zürcher Oberland Medien AG
 8620 Wetzikon ZH
 044/ 933 33 33
 www.zol.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Tages- und Wochenpresse
 Auflage: 25'798
 Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

 Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 9
 Fläche: 81'336 mm²

Die Firmenvermittler

BUBIKON/ZÜRICH. Verkäufer und Käufer von Unternehmen zusammenbringen: Das ist das Geschäftsmodell von Business Broker. Die vor sechs Jahren von drei Bubikern gegründete Firma hat sich zum Branchenprimus entwickelt – und wächst jährlich um 40 Prozent.

ANDREAS KURZ

Jedes Jahr werden in der Schweiz geschätzte 10000 Firmen verkauft. Bis vor wenigen Jahren gab es jedoch nur beschränkte Möglichkeiten, dass sich Käufer und Verkäufer fanden. «Es gab keinen transparenten Markt», sagt Samuel Schaufelberger, einer der Gründer von Business Broker. «Die Käufer wussten nicht, was zum Verkauf steht, und der Verkäufer wusste nicht, wer sich alles für seine Firma interessiert.»

Hier setzt das Unternehmen an, das von den drei Bubikern Samuel Schaufelberger, seiner Frau Bettina und Andreas Schubert gegründet wurde. Business Broker berät KMU und vermittelt bei Firmenübergaben zwischen Käufer und Verkäufer. Die Idee: Durch die Vermittlung sollen die Transaktionskosten auf beiden Seiten gesenkt werden, und die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs soll erhöht werden. «Wir wollen, dass der Markt besser spielt», sagen Bettina und Samuel Schaufelberger. Das Geschäftsmodell haben die beiden in Australien aufgeschnappt und es auf die Schweiz adaptiert.

Beschwerlicher Beginn

Die im Zürcher Seefeld ansässige Firma begleitet ihre Mandanten während des gesamten Verkaufsprozesses: Sie sammelt Firmendaten (Bilanzen, Erfolgsrechnungen, Inventarlisten, Verträge), erstellt Prospekte, vermarktet die Firma bei Interessenten, begleitet die Verkaufsverhandlungen und assistiert beim Aufsetzen der Verträge – bis schliesslich die Champagnerkorken knallen. Sechs Jahre nach der Gründung kann Business Broker auf 200

Abschlüsse zurückblicken. Jede Woche kommt ein neuer hinzu.

Der Start war allerdings harzig: «Am Anfang war der Aufwand unheimlich gross», erinnert sich Samuel Schaufelberger. Nach drei Monaten habe die Firma erst einen Kunden gehabt. «Mit jedem Verkauf erhält man aber mehr Kontakte.» Im Wissen darum setzten die Firmengründer schon von Beginn weg nicht nur auf Mund-zu-Mund-Propaganda, sondern haben viel Geld in die Hand genommen, um ihre Dienstleistung bekannt zu machen.

Das hat sich bezahlt gemacht: Heute ist Business Broker das grösste Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für KMU in der Schweiz. In der firmeneigenen Datenbank befinden sich derzeit die Profile von 14000 potenziellen Käufern. Dabei profitiert die Firma von Netzwerkeffekten: Je mehr Käufer sich in der Datenbank befinden, desto interessanter wird die Dienstleistung für Verkäufer. Dies wiederum zieht mehr Käufer an. «Die Suche nach dem richtigen Käufer gleicht derjenigen nach der Nadel im Heuhaufen», sagt der 40-Jährige, «doch dank unserer Datenbank werden wir mittlerweile oft fündig.» Die Mandanten verteilen sich über alle drei Landesteile. Auch im Oberland hat die Firma schon bei mehreren Verkäufen vermittelt, beispielsweise bei der Dürntner Fritz Angst AG, der Hinwiler LSB Lok Service Burkhardt AG oder beim ehemaligen Fehraltorfer Start-up Senior Home Care AG.

Teuerster Verkauf: 10 Millionen

Das Geschäftsmodell von Business

Broker ist erfolgsbasiert. Geld erhält die Firma nur, wenn es zu einem Abschluss kommt. Dann wird eine Provision zwischen vier und acht Prozent des Verkaufspreises fällig. Der Verkaufswert der Firmen, auf die sich Business

Broker konzentriert, bewegt sich zwischen 100000 und 25 Millionen Franken. Das bisher teuerste Mandat wechselte für 10 Millionen Franken den Besitzer. Die 20 Mitarbeiter – die derzeit 180 Projekte betreuen – sind allerdings nicht von Provisionen abhängig, sondern erhalten Fixlöhne. Umsatzzahlen wollen die Firmengründer zwar keine bekannt geben, seit ihrer Grün-

«Die Suche nach dem richtigen Käufer gleicht jener nach der Nadel im Heuhaufen.»

Samuel Schaufelberger, Partner

derung sei die Firma aber jedes Jahr um 40 Prozent gewachsen.

Wachstumspotenzial haben die Firmenvermittler auch in Zukunft noch genug: 99 Prozent der 350000 Schweizer Firmen sind KMU. Zudem dürfte das Unternehmen von der Demografie profitieren: Allmählich kommt die geburtenstarke Generation der Babyboomer ins Pensionsalter. «Dieser Wechsel findet nun statt: Gemäss einer HSG-Studie stehen in den nächsten fünf Jahren 60000 Unternehmensnach-

Zürcher Oberländer



Zürcher Oberland Medien AG
 8620 Wetzikon ZH
 044/ 933 33 33
 www.zol.ch

Medienart: Print
 Medientyp: Tages- und Wochenpresse
 Auflage: 25'798
 Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9
 Abo-Nr.: 377009
 Seite: 9
 Fläche: 81'336 mm²

folgen an», sagt Samuel Schaufelberger. Bereits heute seien die meisten ihrer Mandanten Unternehmer, die sich altershalber zur Ruhe setzen wollen. Einen Nachfolger zu finden, sei nicht so schwierig, wie man allgemein annehme. «Es stimmt nicht, dass es zu wenige Nachfolger gibt und die Suche kompliziert ist. Bisher wusste man einfach nicht, wer sich alles für eine Firma interessiert», betont Bettina Schaufelberger. Sie erlebe oft, dass es mehrere Interessenten gebe und der Verkäufer am Schluss auswählen könne.

Käufer bekam kalte Füsse

Da der Kauf oder der Verkauf einer Firma für die meisten Leute eine wohlüberlegte Entscheidung ist, die man nur

ein- oder zweimal im Leben trifft, sind Firmenübergaben entsprechend emotional. Einmal sei ein Käufer einen Tag vor der Vertragsunterzeichnung mit einem Nervenzusammenbruch ins Spital eingeliefert worden, erinnern sich die Firmengründer. Ein anderer habe wenige Stunden vor dem Vertragsabschluss plötzlich kalte Füsse gekriegt. Nicht alle Unternehmen lassen sich gleich gut vermitteln. Die begehrtesten sind standortunabhängige Handelsfirmen, beispielsweise Online-Shops. Auch wenn es um den Preis gehe, würden die Vorstellungen der Verkäufer stark variieren: «Von total realistisch bis völlig übertrieben.» So habe die Besitzerin eines Nagelstudios mit 50000 Franken Jahresumsatz beispielsweise einen

Verkaufspreis von 750000 Franken verlangt. «Solche Mandate lehnen wir aber ab», sagt Samuel Schaufelberger. Anfang Jahr hat Business Broker ins Ausland expandiert und ein Büro in Frankfurt eröffnet. Die Firma will weiter stark wachsen: Die Anzahl der Mitarbeiter soll in den nächsten fünf Jahren auf 100 verfünffacht werden – bei 1000 betreuten Projekten. Und obwohl die Standorte Schweiz und Deutschland noch viel Potenzial bergen würden, liebäugelt man bereits mit einer Niederlassung in Mailand. Die grösste Herausforderung für Schaufelberger besteht aber darin, den Geist der Gründerjahre auch in Zukunft und bei starkem Wachstum der Firma zu erhalten.



Jede Woche ein Abschluss: Samuel und Bettina Schaufelberger von Business Broker haben auch im Oberland schon für manche Firma einen Nachfolger gefunden. Bild: Nicolas Zorvi