



Axel Springer Schweiz AG  
8021 Zürich  
043/ 444 55 20  
www.bilanz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 39'526  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 46  
Fläche: 137'718 mm<sup>2</sup>

# M&A für Kleine

Wer seine Firma nicht seinen Kindern übergeben kann, sucht einen Käufer. **Vermittlungsfirmen** helfen dabei – das Geschäft boomt.

ERIK NOLMANS TEXT / SALVATORE VINCI FOTOS

**D**er Weg ins Unternehmertum ist nur einen Mausklick entfernt. Wollen Sie Besitzer einer kleinen Produktions- und Handelsfirma für Flugzeugelektronik werden – Kaufpreis: vier Millionen Franken? Oder lieber die kleine Buchbinderei mit fünf Mitarbeitern übernehmen? Sie ist für 150'000 Franken zu haben.

Zu finden sind diese Angebote auf den Internetplattformen von Business Broker und Companymarket.ch, Unternehmen, die sich als Drehscheiben in einem Markt etabliert haben, der rasant wächst – das Business mit dem Kauf und Verkauf von Kleinstunternehmen. Abseits vom Mergers-&Acquisitions-Geschäft der Grossbanken haben findige Firmengründer eine Nische entdeckt, die lange brachlag.

Dabei sind es gerade die Kleinfirmen, wo der M&A-Bedarf am grössten ist. Von den 470'000 Firmen, die per Juni 2013 im Handelsregister eingetragen waren, haben 55'000 – also über zehn Prozent – ein Nachfolgeproblem, wie eine Studie der Wirtschaftsinformationsfirma Bisnode aufzeigt. Für viele drängt die Zeit: Eine Studie der Credit Suisse zeigt, dass 22 Prozent der Schweizer KMUs planen,

ihr Eigentum in den nächsten fünf Jahren zu übergeben, 16 Prozent bereits in den nächsten zwei Jahren. Das sind Zehntausende von kleinen Gewerbe- oder Dienstleistungsfirmen, die in neue Hände übergehen sollen.

Immer weniger kommen dabei familieninterne Lösungen zustande. Dies merken die Banken, die oft als Erste mit den Nachfolgesorgen ihrer Kunden konfrontiert werden. Laut Antonio Discepolo, Leiter Unternehmensnachfolge bei der Neuen Aargauer Bank, waren im Jahr 2005 noch rund 60 Prozent der Nachfolgen familienintern realisiert worden. Heute geben noch 40 Prozent der Unternehmer an, die Nachfolge familienintern zu lösen. Kommen auch führende Mitarbeiter als Nachfolger nicht in Frage, etwa in Form eines Management Buy-outs, muss extern nach einem Käufer gesucht werden.

**Mit oder ohne Beratung.** Hier kommen die Unternehmensvermittler für Kleinfirmen zum Zuge. Die wichtigsten Player im Schweizer Markt, Business Broker und Companymarket.ch, graben den Banken und Treuhändern, die dieses Feld lange beherrscht haben, zunehmend das Was-

ser ab. Beide Firmen gibt es erst seit wenigen Jahren.

Companymarket heisst die Firma der jungen Juristin Carla Kaufmann (33). Mit vier Geschäftspartnern übernahm sie 2010 das Portal NextMarket, das 2007 mit Unterstützung des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) gegründet worden war und dem Verkauf von KMUs dient. Kaufmann und ihr Team modernisierten die Plattform und gaben ihr einen neuen Namen. Die Firma ist im Grunde eine reine Internetplattform, die Verkauf- und Kaufgesuche aufschaltet und so dem Matching – dem Zusammenkommen von Verkäufer und Käufer – dient. Geld verdient Companymarket.ch durch die Inserate: Ab einer Transaktionshöhe von 250'000 Franken kostet ein Inserat für sechs Monate 550 Franken, für klei-

**► nere Firmen 275 Franken. 2013 wurden laut Kaufmann 557 Anzeigen veröffentlicht. Viel Kleinvieh soll viel Mist machen – Umsatz oder Gewinn gibt Kaufmann allerdings nicht bekannt.**

**Ein etwas anderes Geschäftsmodell hat die 2007 gegründete Business Broker. Auf die Idee für die Firma kamen Gründer Samuel und Bettina Schaufelberger**



Axel Springer Schweiz AG  
8021 Zürich  
043/ 444 55 20  
www.bilanz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 39'526  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 46  
Fläche: 137'718 mm<sup>2</sup>



**CARLA KAUFMANN**  
*Die Juristin und Chefin von  
Companymarket.ch möchte  
mehr Frauen als Käuferschaft für  
Kleinfirmen gewinnen.*

in ihrer Zeit in Australien, wo ihnen die vielen Firmen auffielen, die zum Verkauf standen. Zurück in der Schweiz, nahmen sie mit Andreas Schubert einen dritten Partner ins Boot.

Auch Business Broker hat auf der Website Angebote aufgeschaltet, bietet im Gegensatz zu Companymarket.ch zusätzlich aber auch Beratung an, begleitet den Deal also bei der Übergabe in neue Hände. Dafür verlangt sie im Erfolgsfall eine Kommission, je nach Firmengröße

sind das zwei bis acht Prozent des Transaktionspreises. 25 Mitarbeiter beschäftigt die Firma heute, der Umsatz liegt bei rund fünf Millionen Franken im Jahr und wächst rasant. Gewinnzahlen gibt auch Business Broker nicht bekannt.

250 Transaktionen betreue man aktuell, knapp 100 habe man im letzten Jahr erfolgreich abgeschlossen, sagt Samuel Schaufelberger. Als Beispiele für gelungene Deals nennt er den Kauf des Ernäh-

rungsberatungs- und Diätunternehmens ParaMediForm durch einen Arzt aus der Innerschweiz oder den Kauf der Wasser-aufbereitungsfirma Watertec durch eine grössere belgische Firma. Beide Deals hatten einen Transaktionswert von mehreren Millionen Franken.

**Intransparent.** Wie hoch die Erfolgchancen für ein Matching von Verkäufer und Käufer durch solche Drehscheiben sind, ist von aussen schwierig abzuschätzen. Laut Thomas Zellweger, Professor an der



Axel Springer Schweiz AG  
8021 Zürich  
043/ 444 55 20  
www.bilanz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 39'526  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 46  
Fläche: 137'718 mm<sup>2</sup>

Hochschule St. Gallen und Spezialist für den Forschungsbereich KMU, ist der Markt für kleinere M&A-Deals «extrem intransparent». Das Problem bei den Angeboten auf den Plattformen sei, dass es schwierig sei, die Qualität abzubilden und zu beurteilen – «es gibt erhebliche Informationsasymmetrien, der Markt funktioniert nicht perfekt», sagt Zellweger. So tummeln sich auf den Plattformen mitunter auch schwierige Fälle, die schon seit Jahren eine Lösung suchen.

Sie mache keine Vorselektion, räumt Kaufmann von Companymarket.ch ein. Man bringe auf der Website Interessenten zusammen, die Abklärungen seien dann aber Sache der jeweiligen Käufer. Oft drängt die Bank, die im Nachhinein solche Deals finanziert, ihre Kunden zu einer Prüfung auf Herz und Nieren. Gerade bei Kleinstfirmen ist eine Due Dilligence aber schwierig, gibt es doch weniger verlässliche Unternehmenszahlen als bei Grossunternehmen, zudem sind viele Verkäufer nur zögerlich bereit, ihre Bücher im Verhandlungsprozess für den Interessenten zu öffnen.

Grösste Konkurrenten der neuen Anbieter sind nach wie vor die Banken selber, die in diesem Bereich ebenfalls ausbauen. So hat die UBS vor rund zwei Jahren eine neue Dienstleistung für ihre Kunden namens UBS Connex geschaffen. Dies als interne Kontakt Drehscheibe zwischen Käufer und Verkäufer.

Die Bank hat das Business nach der Transaktionsgrösse aufgeteilt. Bei UBS Connex geht es um Unternehmen mit einem Wert bis etwa fünf Millionen Franken. Für höhere Beträge kommt die M&A-Abteilung der Bank zum Zuge. Noch grössere Deals ab 200 Millionen Franken werden von der Investmentbank betreut. UBS Connex ist für die Kunden kostenlos. Sie ist vor allem eine interne Plattform, die den Pool anderer UBS-Kunden umfasst. Ein Spezialist der UBS durchsucht die Angebote auf der Platt-

form nach möglichen Übereinstimmungen und vermittelt dann zwischen Verkäufer und Käufer. Damit hört die Dienstleistung in der Regel auf – zusätzliche Beratung ist damit nicht verbunden.

Die Credit Suisse hat unter dem Stichwort Opportunity Net eine ähnliche interne Plattform. Diese sei als kostenlose Dienstleistung vor allem für die Kundenbindung wichtig, sagt Barend Fruithof, Leiter Firmenkunden der Credit Suisse. Geschäftspotenzial sieht er bei Nachfolgelösungen für Grosskunden und M&A-Transaktionen, ebenso wie bei kleineren Unternehmen. Gerade auch in Zusammenarbeit mit dem Private Banking. Denn der Käufer müsse vielleicht bei der Finanzierung unterstützt werden, dem Verkäufer könne die Bank nach einem Deal helfen, die neuen Einkünfte zu verwalten. «Die Kunden bei der Nachfolgeregelung zu begleiten, ist für uns auf jeder Stufe interessant», so Fruithof.

**Konstanter Strom von Deals.** Die Konkurrenten, welche die grösseren Deals machen, schätzen die Marktpositionierung für Unternehmen wie Business Broker als durchaus chancenreich ein. Laut Beat Unternährer von The Corporate Finance Group, einem auf Mid-Market- und Private-Equity-Deals spezialisierten Finanzhaus, ist das Business mit grossen M&A-Deals zwar lukrativer, aber auch viel volatil. In der Finanzkrise etwa sei das Geschäft zeitweise fast tot gewesen – Nachfolgelösungen für kleine Firmen

## Frauen gründen lieber selbst, als eine bestehende Firma zu übernehmen.

versprechen indes einen konstanten Strom von Deals.

Die neuen Anbieter sind denn auch



Axel Springer Schweiz AG  
8021 Zürich  
043/ 444 55 20  
www.bilanz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 39'526  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 46  
Fläche: 137'718 mm<sup>2</sup>

guter Dinge und wollen weiter ausbauen. Dabei sollen Frauen vermehrt ins Business mit externen Nachfolgelösungen integriert werden. Frauen sind heute als Investorinnen und Käuferinnen von Kleinunternehmen extrem untervertreten: «Nur acht Prozent unserer registrierten Benutzer sind Frauen – uns fehlt da eine Käuferschaft fast komplett», so die Companymarket-Geschäftsführerin Kaufmann. Dabei sind Frauen als Unternehmerinnen durchaus aktiv – im Start-up-Bereich, also bei der Gründung von Unternehmen, stellen sie rund 40 Prozent. Nur an die Übernahme bestehender Firmen wagen sie sich kaum. Dabei ist das Risiko bei der Übernahme einer Firma wesentlich geringer als eine Neugründung. Während rund die Hälfte der Start-ups nicht länger als fünf Jahre überlebt, sind 95 Prozent der übernommenen Firmen nach fünf Jahren noch aktiv.

Kaufmann will zusätzlich Frauen in dieses Business bringen. Im März geht ihre Plattform Geschäftsfrau.ch live. Ziel ist es, Frauen nach einer Mutterschaftspause den Wiedereinstieg ins Berufsleben oder den Umstieg in die Selbstständigkeit zu erleichtern. «Insbesondere sollen Frauen gegenüber der Thematik der Nachfolgeregelung sensibilisiert werden, mit dem Ziel, den Anteil derjenigen Frauen, die sich eine Unternehmensnachfolge zutrauen, zu erhöhen», lautet der Geschäftszweck im Handelsregister. Das Eidgenössische Büro für die Gleichstellung von Frau und Mann (EGB) hat das Projekt letzten Herbst geprüft und unterstützt es mit rund 350'000 Franken. **Meistens die Söhne.** Doch Frauen als Unternehmerinnen zu gewinnen, dürfte ein harziger Prozess werden, wie Zahlen aus jenen Nachfolgeregelungen andeuten,

die gar nie extern zur Ausschreibung gelangen. Laut einer vor einigen Jahren gemeinsam vom Beratungsunternehmen PricewaterhouseCoopers und der Universität St. Gallen erstellten Studie ist in 84 Prozent der Fälle der Sohn gemeint, heit zu sein.» gewinn von familieninterner Nachfolge die Rede ist. Nur in sieben Prozent der Fälle hat die Tochter das Unternehmen übernommen. «Trotz Initiativen zur Gleichstellung der Geschlechter wirft dieser Sachverhalt Fragen auf», wundern sich die Verfasser der Studie: «Primogenitur, also die Regel, dass ein Sohn das Unternehmen weiterführt, scheint auch in der Schweiz eine ungeschriebene Gewohn-

Handel/Geme			Angebot: Firma (M&A) 2793
Branche	Dienstleistung, Handel	Verkaufspreis	1'200'000 - 1'500'000 CHF
Region	- Region Zürich -	Umsatz	5'000'000 CHF
Mitarbeiter	10 -		
Spezialisiertes Bauunternehmen zu verkaufen!			Angebot: Firma (M&A) 2792
Branche	Gewerbe, Industrie	Verkaufspreis	2'500'000 - 3'000'000 CHF
Region	ganzes Land	Umsatz	4'500'000 - 5'000'000 CHF
Mitarbeiter	10 - 20		
Buchbinderei/Druckverarbeitungsbetrieb			Angebot: Firma (M&A) 2791
Branche	Gewerbe, Industrie	Verkaufspreis	150'000 CHF
Region	- Region Zürich -	Umsatz	350'000 - 450'000 CHF
Mitarbeiter	0 - 5		

Total: 233 Firmen Inserat aufschalten 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ... >>

Id	Titel	Branche	Preis	Region
	<b>Weitweit bekannter Werkzeughersteller mit einzigartigen Produkten</b>	Industrie	CHF 10'000'000	Deutschschweiz
	Internationale Kunden verschiedenster Branchen vertrauen seit Jahrzehnten auf die High-Tech-Werkzeuge			
	<b>Industriebetrieb mit voll vermieteter Liegenschaft</b>	Industrie	verkauft	Deutschschweiz
	Regionaler Marktführer mit langjährigen Serviceverträgen in Wachstumsmarkt			
	<b>Medizintechnik-Unternehmen in globalem Wachstumsmarkt</b>	Medizin Gesundheit	verkauft	Deutschschweiz
	Das Unternehmen führt ein ertragsstarkes und hochmodernes Produktportfolio mit nachhaltigem Umsatzwachstum.			

**Plattformen für das Vermitteln von Firmenkäufen und -verkäufen: Companymarket.ch (oben) und Businessbroker.ch.**

### Weshalb Firmen die Besitzer wechseln

Der häufigste Grund für den Verkauf eines Unternehmens ist das Alter oder eine Krankheit der Firmeninhaber.



Datum: 07.02.2014

DAS SCHWEIZER WIRTSCHAFTSMAGAZIN

# BILANZ



 Universität St. Gallen

Axel Springer Schweiz AG  
8021 Zürich  
043/ 444 55 20  
www.bilanz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 39'526  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 46  
Fläche: 137'718 mm<sup>2</sup>

**SAMUEL SCHAUFELBERGER**  
*Der Mitgründer von Business Broker  
bietet neben der Vermittlung  
von Unternehmen auch Beratung  
und Begleitung an.*



**ARGUS**   
MEDIENBEOBACHTUNG

Medienbeobachtung  
Medienanalyse  
Informationsmanagement  
Sprachdienstleistungen

ARGUS der Presse AG  
Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich  
Tel. 044 388 82 00, Fax 044 388 82 01  
www.argus.ch

Argus Ref.: 52749907  
Ausschnitt Seite: 5/5