



# Rotary Club Linthebene

## 19. Juli 2016

# M&A: Unternehmensnachfolge und Wachstumsfinanzierungen

Referent:  
Marc Wallach  
CEO, SalesLex AG

*SalesLex AG und PMIC sind als inhabergeführte Unternehmen auf die Erbringung von Corporate Finance, M&A und Wachstums-Dienstleistungen spezialisiert.*

# Inhalt

1. KMU Nachfolgeplanung in der Schweiz
2. Unternehmensnachfolge und Wachstumsfinanzierung
3. Parameter
4. Häufige Fehler
5. Vorgehen
6. Key-Punkte
7. Über uns

Wird abgegeben:

- Handout der Präsentation
- M&A Broschüre von SalesLex und PMIC
- und können elektronisch nachgereicht werden

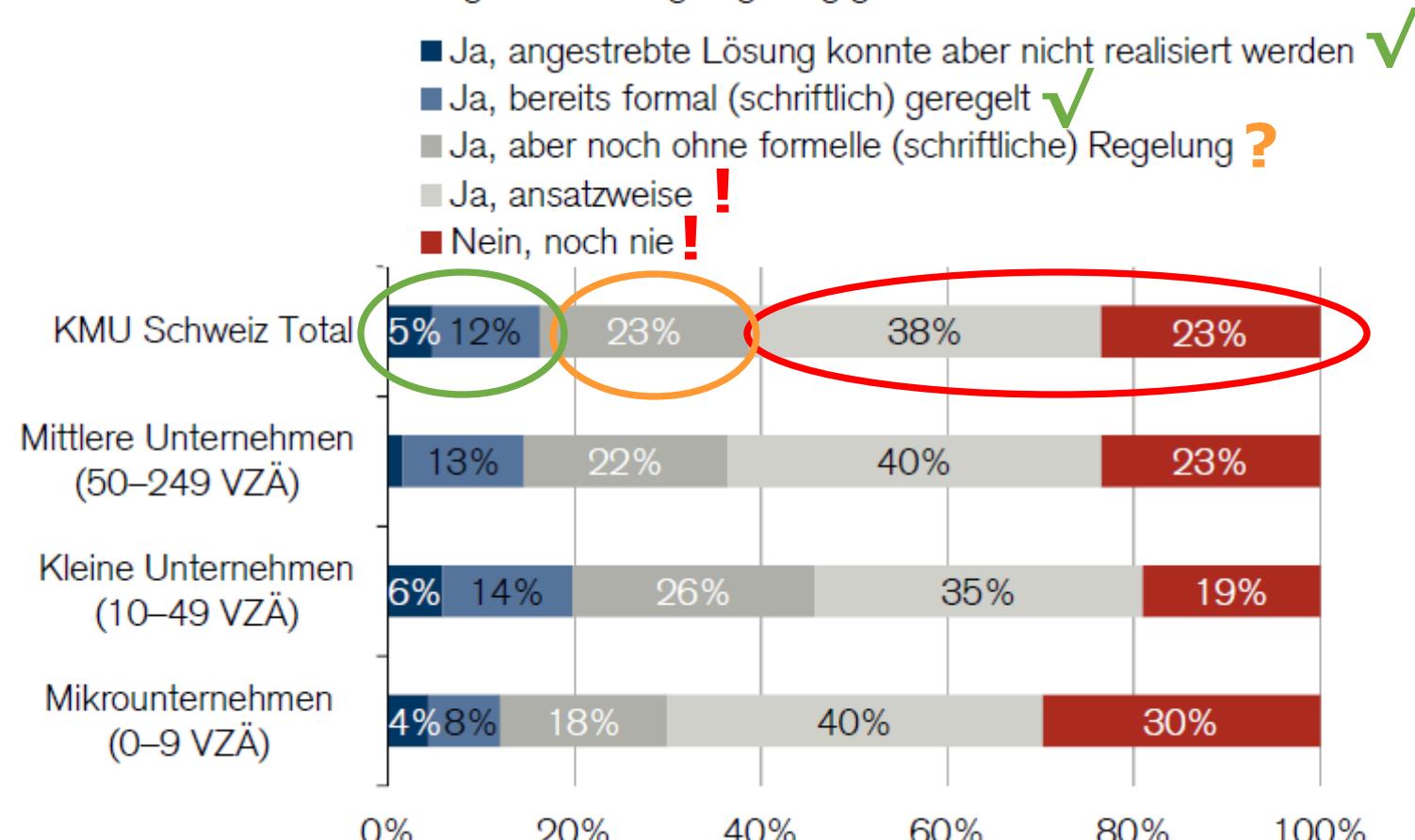
# Einführung auf Basis der CS KMU-Studie 2016

- Über 1300 kleine und mittlere Unternehmen wurden befragt.
- Die Studie soll zum besseren Verständnis der Herausforderungen, mit welchen Schweizer KMU im Nachfolgebereich konfrontiert sind, beitragen.
- Drei Viertel der Befragten haben sich schon Gedanken über die eigene Nachfolge gemacht.
- Jeder Fünfte plant, die Firma innerhalb der nächsten fünf Jahre zu übergeben.
- Basierend auf diesen Angaben wird geschätzt, dass heute in der Schweiz über 70'000 KMU kurz vor einem Generationenwechsel stehen.

# Stand der Nachfolgeplanung: 82% der CH-KMU planen ihre Nachfolge nicht richtig oder zu spät!

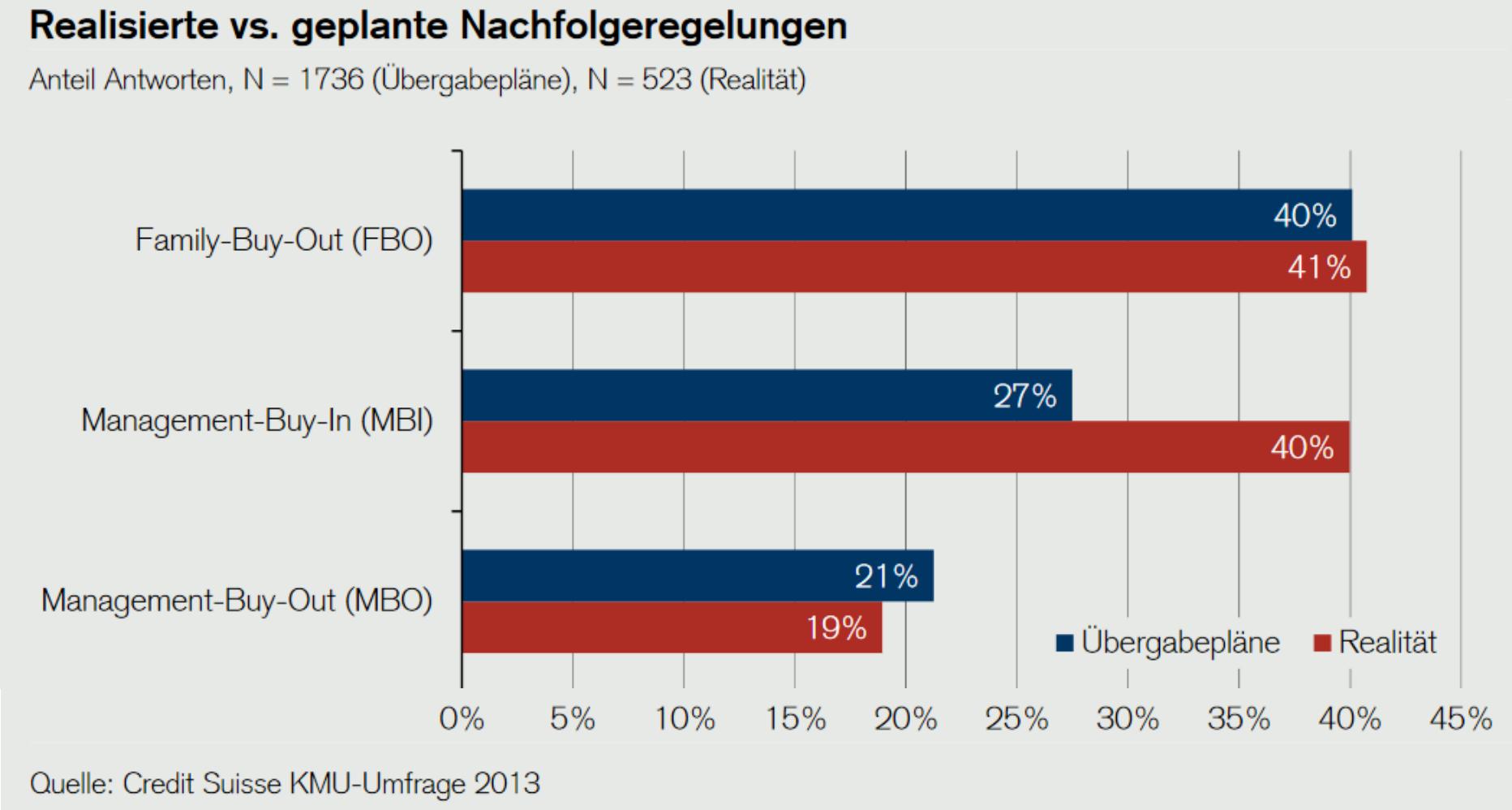
## Abb. 3: Gedanken über Nachfolgeregelung

«Haben Sie bereits an Ihre eigene Nachfolgeregelung gedacht?», Anteil der Antworten



Quelle: Credit Suisse Nachfolge-Umfrage 2016

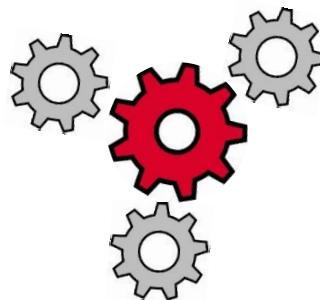
# 60% der CH-KMU Nachfolgen erfolgen ausserhalb der Familie



# Unternehmensnachfolge und Finanzierungen

## Unternehmensnachfolge

Suche nach einem neuen Inhaber/  
Patron, der die Firma operativ  
und/oder strategisch führt und auf  
der Basis des vom alten Inhaber  
Geschaffenen weiterentwickelt.



## Unternehmensverkauf

Suche nach einem Käufer, für den  
kommerzielle Interessen/Synergien  
(strategischer Käufer) oder die  
zukünftige Wertsteigerung des  
Unternehmens (Finanzinvestor) im  
Zentrum stehen.

## Wachstumsfinanzierungen

Begleiten von Firmen, die über eine  
etablierte Technologie, Software,  
Patente, Dienstleistungen u.ä.m.  
verfügen.

Diese Finanzierungen werden  
benötigt, um das angestrebte  
Wachstum national und/oder  
international zu beschleunigen.

# Erfolgsfaktoren

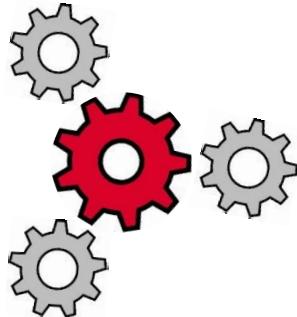
## 1. Strategische Fokussierung

Je klarer und präziser die Strategie und der Business Plan der Firma ausgearbeitet und implementiert sind, desto einfacher kann ein Käufer oder Kapitalgeber gefunden werden.

## 2. Corporate Finance

Bestimmen der optimalen Kapital- und Bilanzstruktur für die anstehende Transaktion.

(EK, FK, Cash, Immobilien, Patente, Rechte, Aktionariat, Aktionärsbindungsvertrag etc.)



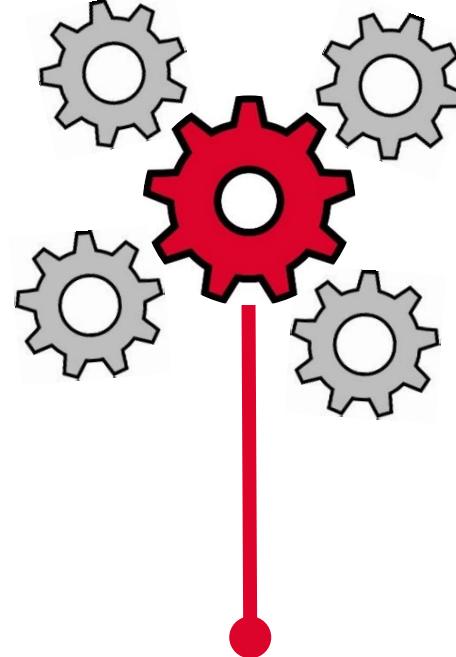
## 3. Kommunikation und Selektion

Der sorgfältigen Ansprache und Selektion möglicher Käufer oder Investoren muss grösstmögliche Vorsicht und Aufmerksamkeit beigemessen werden.

Die Firmenstrategie und deren Umsetzung durch das Management/ Inhaber muss eine widerspruchsfreie Kommunikation der Transaktion (Verkauf, Nachfolgeregelung oder Kapitalbeschaffung) ermöglichen

# Key Punkte aus Käufer- und Investorensicht

1. das Management



2. die Technologie

3. Umfeld, Marktchancen und Positionierung

4. Preis, die Renditechancen und die Mehrheitsverhältnisse

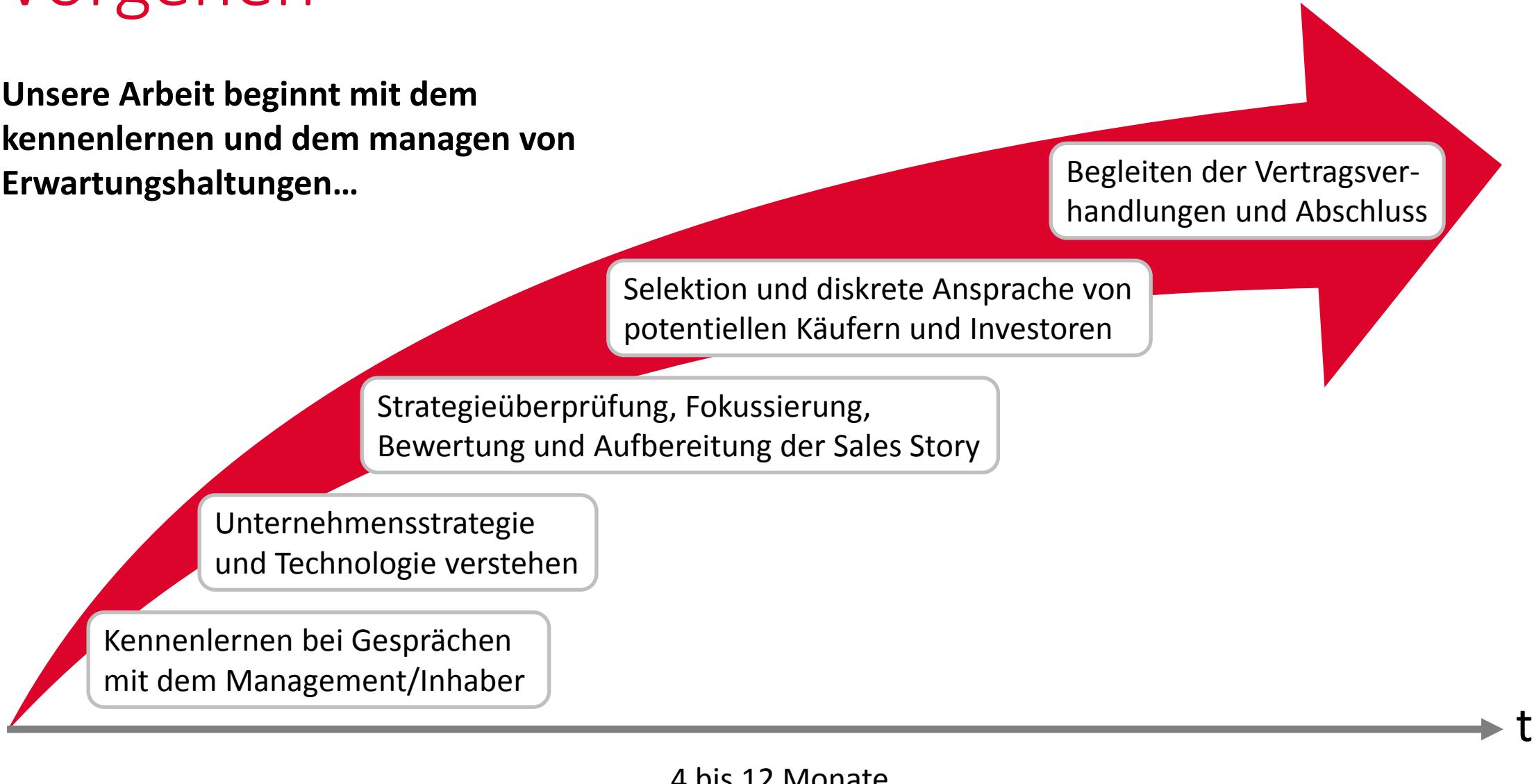
Beurteilung und  
Verhandlungspositionen

# Häufige Fehler beim Firmenverkauf oder der Suche nach Wachstumskapital

Fehlerquellen / Risiken	Auswirkung auf Investorensuche (Wachstumsfinanzierung)	Auswirkung auf Nachfolgelösung
Wenig fokussierte Unternehmensstrategie	Es wird sich kein Investor finden lassen	Die Firma wird unter Wert verkauft werden müssen
Management/Inhaber haben fixe Vorstellungen	Die Anteile werden nicht den maximalen Preis erzielen	Der Verkaufsprozess wird sich verzögern
Uneinheitliche Kommunikation	Es wird sich kein Investor finden lassen	Die Firma wird unter Wert verkauft werden müssen
Unvorsichtige Ansprachen: Die Verkaufsabsicht/Kapitalsuche wird am Markt breit gestreut oder herumgereicht	Starke Wertminderung bis Verunmöglichung des Investments	Konkurrenten werden die „Verkaufs-Gerüchte“ gegenüber den Kunden einsetzen und ausnutzen
Zeitbedarf wird unterschätzt	Mit zunehmendem Finanzdruck sinkt der Preis und/oder es droht der Konkurs	Zenit des maximal erzielbaren Preises wird überschritten

# Vorgehen

**Unsere Arbeit beginnt mit dem  
kennenlernen und dem managen von  
Erwartungshaltungen...**



# Key-Punkte für Verkäufer von Firmen oder Anteilen

«Erfolgsentscheidend sind eine klare auf die Bedürfnisse der potentiellen Käufer abgestimmte Strategie, eine sorgfältige Planung, strukturiertes, koordiniertes Vorgehen und eine konsistente, widerspruchsfreie Kommunikation.»

# Erfolgsgeschichten / über uns

Bei M&A Transaktionen, Unternehmens- oder Teilverkäufen, der Investorensuche und bei Nachfolgelösungen arbeiten SalesLex und PMIC Advisors Group Ltd. eng zusammen.



Wir stehen in regelmässigem Kontakt zu privaten, institutionellen und strategischen Investoren. Dies ermöglicht es uns, sehr zielgerichtet den geeigneten Investor, Partner oder Käufer für unsere Auftraggeber zu finden.

# Danke für Ihre Zeit!

Zögern Sie nicht, uns bei Fragen zu kontaktieren.

**Referent:**

**Marc Wallach**  
CEO, SalesLex AG  
Hungerstrasse 31  
CH-8832 Wilen b. Wollerau  
[marc.wallach@saleslex.ch](mailto:marc.wallach@saleslex.ch)  
[www.saleslex.ch](http://www.saleslex.ch)  
+41 79 217 79 92

**Dr. Thomas W. Schrepfer**  
Managing Partner, PMIC  
Stadtturmstrasse 19  
CH-5400 Baden  
[thomas.schrepfer@pmic.ch](mailto:thomas.schrepfer@pmic.ch)  
[www.pmic.ch](http://www.pmic.ch)  
+41 79 407 13 14

**Gemeinsam schaffen wir Mehrwerte für unsere Kunden.**