

Firma verkaufen – aber ist das Angebot vertrauenswürdig?

Die Verantwortung für zahlreiche Mitarbeitende, ausstehende Geldforderungen und Wachstumspläne auf der einen Seite. Ein Kaufangebot für die Firma auf der anderen Seite. Genau mit dieser Situation sah sich Dominik G. konfrontiert. Aber konnte er dem Kaufangebot wirklich vertrauen?

Dominik beschäftigte in seinem Metallverarbeitungsunternehmen 140 Mitarbeitende. Sein Ziel: Innerhalb der nächsten fünf Jahre sollte sich das Unternehmen weiterentwickeln und international Fuss fassen. Das Problem: Seit rund zwei Jahren bestanden offene Guthaben von rund drei Millionen Franken. Diese Situation bereitete Dominik schlaflose Nächte. Er wollte unbedingt verhindern, dass die 140 Mitarbeitenden und ihre Familien plötzlich auf der Strasse standen. Allein würde er das aber nicht schaffen. Er brauchte Unterstützung. Auf der Suche nach Partnern unterbreitete ihm eines der führenden Unternehmen in der Branche ein Kaufangebot. War das Problem damit gelöst? Dominik war verunsichert. Denn wie wusste er, ob das Kaufangebot seriös war?

Wichtig: Kaufangebot bei Firmenübergabe prüfen

Dominik kam mit der Bitte auf mich zu, das Kaufangebot unter die Lupe zu nehmen. Er wollte wissen, ob er sich auf sein Bauchgefühl verlassen konnte. Eine gute Entscheidung: Schliesslich kann es immer vorkommen, dass Fallstricke gelegt werden. Eine sorgfältige Prüfung des Kaufgebots macht deshalb in jedem Fall Sinn. Teil des Kaufgebots beinhaltete die Bezahlung des Kaufpreises in Aktien, welche jedoch für eine gewisse Zeit gesperrt seien. Zusätzlich stellte

sich Dominik auch die Frage, welche Folgen es für ihn haben würde, wenn er nicht mehr Inhaber und alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens sein würde.

«Der Verkauf des eigenen Unternehmens ist auch eine emotionale Angelegenheit. Es ist wichtig, dass man auf sein Bauchgefühl hört und sich zusätzlich durch gründliche Abklärungen absichert.»

Die ProgreDO prüfte das Kaufangebot und versicherte Dominik, dass es vertrauenswürdig war. Nach den vertieften Abklärungen entschieden wir uns, den Verkauf gemeinsam in Angriff zu nehmen.

Finanzielle Regelung von A bis Z

ProgreDO half Dominik schliesslich dabei, sämtliche finanzielle Angelegenheiten sorgfältig zu regeln. Offene Guthaben wurden zurückgeführt, der Kaufpreis bezahlt und die Aktien entrichtet. Auch eine Strategie zur langfristigen Kapitalsicherung wurde entwickelt, so dass die bestehenden Aktienpositionen von Dominik einen guten Teil des zukünftigen Vermögens ausmacht. Und last, but not least kümmerte ich mich auch um möglichst

tiefe Steuern vor, während und nach dem Firmenverkauf. So konnte die Firmenübernahme an einem Freitagabend nach Börsenschluss schliesslich erfolgreich kommuniziert werden.

Fazit Dominik ist mit dem Ergebnis sehr glücklich: «Eine bessere Lösung hätte ich mir nicht wünschen können. Natürlich ist ein lachendes und ein weinendes Auge dabei. Ich bin jetzt «nur» noch Manager und nicht mehr Inhaber. Aber für die Firma und für die Angestellten ist es eine riesige Chance, sich weiterzuentwickeln. Und das ist es, was schlussendlich zählt.»

Tatsächlich sind auch die Mitarbeitenden dankbar für diese Lösung, die ihre Arbeitsplätze sichert. Und auch die Reaktion der Öffentlichkeit spricht für die Firmenübernahme: Das Unternehmen wird nun als finanzkräftiger wahrgenommen und das Auftragsvolumen hat deutlich zugenommen.



Sebastian Seiler

Geschäftsführer
Dipl. Finanzplanungs-
experte NDS/HF