

Schweizer «Unternehmer-Kavallerie» auf dem Weg nach Deutschland

Von **Edy Fischer**

Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann, Fischer & Partner GmbH
Zollikon / Zürich

«Man muss die Kavallerie nicht immer ausreiten lassen. Die Indianer müssen nur wissen, dass es die Kavallerie (gemeint ist die deutsche Steuerbehörde) gibt.» Diese Feststellung des damaligen Bundesfinanzministers Peer Steinbrück sorgte – mit Recht – für Empörung in der Schweiz und machte viele Deutsche betroffen.

Anders ist die Reaktion aktuell in Deutschland, wenn davon gesprochen wird, dass die «Schweizer Unternehmer-Kavallerie in Deutschland einreitet». Gemeint sind die Schweizer Unternehmen, die den starken Franken nutzen, um in Deutschland Unternehmen zu erwerben oder sich – auch minderheitlich – an deutschen Unternehmen zu beteiligen.

Diese «einreitende» Unternehmer-Kavallerie ist höchst willkommen.

Deutsche Unternehmen stärken sich gern durch Partnerschaften mit Schweizer Unternehmen. Gerade auf dem Weg zur Internationalisierung sind Schweizer Partner in Deutschland sehr willkommen.

Günstige Kaufgelegenheiten dank starkem Franken

Die Motive Schweizer Unternehmer sind plausibel. Sicher: Die aktuelle Währungssituation ist eine gute Gelegenheit für günstige unternehmerische Engagements. Von diesem Vorteil konnte beispielsweise unlängst ein Schweizer Unternehmen profitieren, das am 30. Dezember 2010 ein deutsches Unternehmen kaufte, wobei die Fälligkeit des Kaufpreises aus steuerlichen Gründen des Verkäufers jedoch erst für den 9. August 2011 vereinbart wurde. So erforderte der Kaufpreis von 7 Mio. Euro am 9. August 2011 einen Aufwand von 7,264 Mio. Franken. Dies war 17,1% weniger als zum Zeitpunkt des Beurkundungstermins am

30. Dezember 2010. Damals mussten zur Absicherung des Kaufpreises noch 8,762 Mio. Franken bereitgestellt werden. Eine um 1,498 Mio. Franken verbilligte Unternehmensübernahme war natürlich aus Käufersicht ein hervorragendes Ergebnis.

Dabei ist die Entwicklung des Euros im Vergleich zu vielen anderen Währungen nicht einmal so ungünstig. Der Kanada-Dollar verlor gegenüber dem Euro 5,35%, der US-Dollar 6,04%. Beim australischen Dollar waren es während der gleichen Periode 6,76%, beim südafrikanischen Rand 15,57%. Neben dem Schweizer Franken konnte lediglich die dänische Krone um 0,3% gegenüber dem Euro zulegen.

Standortvorteil Deutschland

Natürlich erleichtert die Währungsentwicklung unternehmerische Engagements in Deutschland. Im Vordergrund stehen jedoch andere Überlegungen: Der starke Franken zwingt Schweizer Unternehmen, sich mit guten Produkten, ständigen Innovationen, Qualität und Service auf den Auslandsmärkten zu behaupten. Ein Standort in Deutschland als EU-Land kann dabei von Vorteil sein. Die Übernahme oder die Beteiligung an deutschen Unternehmen kann zu einer nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition führen. Leistungssynergien durch Know-how, Technologietransfer und Vorteile in der Wertschöpfungskette lassen sich ebenso gut realisieren wie Marktsynergien in den Bereichen Beschaffung, Angebotsspektrum und Marktstrategie. Schweizer Unternehmen können mit dem Erwerb deutscher Unternehmen nicht nur Wachstumsabsichten realisieren, sondern auch einen Beitrag zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts erreichen.

Selten haben so viele Schweizer Unternehmen Zukunftschancen und Zukunftsrisiken erörtert, eigene Stärken und Schwächen kritisch analysiert und die eigenen langfristigen Unternehmensziele neu definiert. Das Ergeb-

nis dieser Analysen war häufig die Entscheidung, eine Beteiligung an einem deutschen Unternehmen zu erwerben bzw. geeignete Unternehmen ganz zu kaufen. Selten konnten wir uns mehr mit den idealtypischen Anforderungsprofilen Schweizer Unternehmen an deutsche «Akquisitions-Kandidaten» auseinandersetzen. Durch Bündelung und Verzahnung der Kompetenzen Schweizer und deutscher Unternehmen werden kompetenzorientierte Unternehmensakquisitionen angestrebt. Keinesfalls sind die Unternehmensakquisitionen ausschliesslich durch die Währungsentwicklung veranlasst.

Der Franken dürfte auch in Zukunft eine begehrte Währung bleiben. Viele Schweizer Unternehmen haben sich daran gewöhnt, dass der Kurs über den Kaufkraftparitäten zu anderen Währungen liegt. Das Engagement zur Leistungsstärkung ist deshalb überall festzustellen. Die Akquisition eines deutschen Unternehmens kann dazu gegebenenfalls einen wesentlichen Beitrag leisten.

Interessante Übernahmekandidaten – auch für Schweizer KMUs

Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) hat recherchiert, dass bei circa 22'000 «übernahmewürdigen» Unternehmen in Deutschland jährlich eine Nachfolgeregelung ansteht. 86% davon sind durch das Alter der Unternehmer bedingt, während 14% der Übergabegründe durch Tod oder Krankheit veranlasst sind. Nach der IfM-Statistik wurden dabei Unternehmen erfasst, die mehr als 50'000 Euro Gewinn p.a. erreichen.

Eine nicht unerhebliche Zahl dieser Unternehmen ist auch für Schweizer – auch mittelständische – Unternehmen geeignet, die langfristigen Unternehmensziele zu erreichen.

Die Schweizer «Unternehmer-Kavallerie» ist für deutsche Unternehmen stets ein willkommener Nachfolger.

e.fischer@ifwniggemann.ch
www.ifwniggemann.ch