

LADIES DRIVE

DAS BUSINESSMAGAZIN FÜR LADIES MIT DRIVE



# GROSSE NAMEN, GROSSE FRAUEN

BENTA FERRERO-WALDNER, CLAIRE WILLIAMS  
UND JASMINE AUDEMARS

## FEATURING: JANE HUDIS

Gabriela Kieser, Viktor Calabro, Simona Scarpaleggia, Nathalie Colin, Rupa Mukerji

# DAS BUSINESSMAGAZIN

FÜR LADIES MIT DRIVE

No. 27 . Herbst 2014 . 7. Jahrgang  
Ausgabe Schweiz & Deutschland

Schweiz CHF 15.- Europa EUR 11.-



9 771662 575007 03

# DIE NACHFOLGERIN – „FEMALE SHIFT“ IN DEN SCHWEIZER KMU



Eine Kolumne von Carla Kaufmann\* und Esther-Mirjam de Boer, präsentiert vom **verband frauenunternehmen**  
Foto: Fotostudio Roth + Schmid

**C**arla Kaufmann hat 2010 die Firma [companymarket.ch](http://companymarket.ch) übernommen – inzwischen die grösste Vermittlungsplattform für Nachfolgeregelungen von KMU in der Schweiz. 2013 gründete sie den Verein [geschäftsfrau.ch](http://geschäftsfrau.ch), der die Vermittlung von Frauen und Teams für Nachfolgeregelungen fördert. Im Interview mit der Präsidentin des Verbands Frauenunternehmen, Esther-Mirjam de Boer, erläutert sie, wie es dazu kam.

**Esther-Mirjam de Boer: Unsere Vereine engagieren sich für das Unternehmertum von Frauen, darum sind wir auch eine Zusammenarbeit eingegangen. Über 100'000 Firmen in der Schweiz (30 Prozent) sind bereits mehrheitlich in Frauenhand. Warum hast du den Verein geschäftsfrau.ch gegründet?**

Carla Kaufmann: 2012, bei einer internen Auswertung von [companymarket.ch](http://companymarket.ch), stellten wir fest, dass wir weniger als acht Prozent registrierte Frauen auf der Plattform hatten. Das musste sich ändern, denn viele Unternehmen suchten explizit nach einer Käuferin! Also gründeten wir den Verein [geschäftsfrau.ch](http://geschäftsfrau.ch).

**Was unterscheidet eine Neugründung von einer Nachfolge?**

Bei einer Gründung braucht man weniger Startkapital, dafür liegt das Ausfallrisiko bei über 60 Prozent. Das heisst: Nach fünf Jahren sind weniger als 40 Prozent der Start-ups noch auf dem Markt, wohingegen bei über 95 Prozent der angetretenen Nachfolgen das Unternehmen nach fünf Jahren noch existiert. Es braucht aber anfänglich mehr Kapital für den Kauf einer Firma.

**Was kostet ein KMU und wie finanziert man/frau eine Nachfolgeregelung?**

Der Preis eines KMU wird wie überall durch das Zusammenspiel von Nachfrage und Angebot definiert. Auf [companymarket.ch](http://companymarket.ch) haben wir Unternehmen mit Verkaufspreisen zwischen CHF 20'000 und CHF 20'000'000.

**Wie lange dauert es in der Regel von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Übernahme einer Firma?**

Unternehmen mit einem hohen Verkaufspreis durchlaufen in der Regel einen ziemlich aufwendigen, mehrere Monate dauernden Prüfungsprozess (sog. „due diligence“), der von Experten durchgeführt wird. Bei kleineren Unternehmen (Verkaufspreis unter CHF 500'000) lohnt sich dieser Prozess kaum und zwischen Erstkontakt und Vertragsunterzeichnung liegen oft nur wenige

Wochen. Wir selbst haben beim Kauf der Plattform innerhalb von zwei Monaten den Vertrag unterzeichnet.

**Welche Vorurteile müsst ihr aus dem Weg räumen, wenn es um Frauen und Nachfolge geht?**

Das ist ein wirklich heisses Thema, das mich auch emotional werden lässt. Dazu nur folgendes Beispiel: Ich habe in unserem Newsletter einmal geschrieben, dass wir der Ansicht sind, es sei an der Zeit, dass sich vermehrt auch Frauen eine Unternehmensnachfolge zutrauen. Darauf erhielt ich u. a. folgende Rückmeldung: „Wenn Sie denken, dass es mehr Frauen in der Nachfolge braucht, haben Sie weder die Grundlagen der Wirtschaft noch die der Familie verstanden.“ Ich finde diese Aussage geradezu ungeheuerlich! Denn Familienunternehmen bzw. Frauen, die nach der Mutterschaft im eigenen Betrieb arbeiten, weil genau dieser die nötige Flexibilität bietet, gab es schon immer und wird es immer geben. Wir haben also nichts wirklich Neues erfunden, sondern vielmehr verschiedene „alte“ Lösungsmodelle für ein „altes“ Problem innovativ miteinander kombiniert.



\*Carla Kaufmann, Mitinhaberin von [companymarket.ch](http://companymarket.ch) und Gründerin des Vereins [geschäftsfrau.ch](http://geschäftsfrau.ch)

Geschäftsfrau.ch sensibilisiert Frauen zum Thema Nachfolge und begleitet sie durch den Prozess. Zudem bietet [geschäftsfrau.ch](http://geschäftsfrau.ch) Frauen berufliche und persönliche Orientierungshilfen. Geschäftsfrau.ch ist ein Projekt des EGB unter der Trägerschaft des Verbands Frauenunternehmen in Kooperation mit [companymarket.ch](http://companymarket.ch). Nächste Events: 4. September 2014 St. Gallen / 22. September 2014 Zürich / 20. Oktober 2014 Bern / 9. Dezember 2014 Basel