

Das Handbuch für den erfolgreichen Firmenverkauf

Erfahren Sie hier, was beim Firmenverkauf zu beachten ist und wie der Prozess aussieht.

Vorwort

Geschätzte Unternehmerinnen und Unternehmer

Es freut uns, dass Sie das Handbuch zum Firmenverkauf bei uns bezogen haben. Der Verkauf eines Unternehmens ist ein bedeutender Schritt, der gut vorbereitet sein will. Mit diesem Handbuch möchten wir Ihnen wertvolle Informationen und praxisnahe Tipps auf den Weg geben, damit Sie den Verkaufsprozess mit unserer Hilfe bestmöglich planen und durchführen können.

Das Handbuch gibt Ihnen einen ersten Überblick über die wichtigsten Phasen eines Firmenverkaufs – von der initialen Planung über die Unternehmensbewertung bis hin zur erfolgreichen Übergabe an den Käufer. Bei der Trown Partners AG begleiten wir Sie in diesem Prozess Schritt für Schritt und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Strategie für den erfolgreichen Verkauf Ihres Unternehmens. So können Sie sicher sein, dass der gesamte Prozess professionell geführt wird und Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre!

Dr. Patrick Eggimann

Paul Monn

Serge Stapfer

Über uns



Die Trown Partners AG bietet in einem persönlichen Umfeld massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen **Unternehmensverkauf, Unternehmensbewertung und Nachfolgeregelung.**

Wir zeigen Ihnen den Marktwert Ihrer Firma auf, finden den passenden Käufer und begleiten Sie Schritt für Schritt durch den gesamten Verkaufsprozess.

Trown verbirgt in der neuenglischen Aussprache seinen generischen Ursprung, der das Ziel unserer Tätigkeit beschreibt: «**transferring ownership**».

Grundlagen

Vom ersten Gespräch bis zum Vertragsabschluss begleiten wir Sie mit einem klaren, durchdachten Ablauf. Zentral sind insbesondere die folgenden Themen:

Strukturierter Verkaufsprozess

Die umsichtige Planung des Verkaufsprozesses bildet den Ausgangspunkt. Wichtig ist, dass alle relevanten Schritte aufeinander aufbauen und strukturiert angegangen werden.

Zugang zu breitem Käufernetzwerk

Durch unser vielseitiges Käufernetzwerk finden wir diskret die richtigen Interessenten, die nicht nur über die finanziellen Mittel verfügen, sondern auch zur Unternehmenskultur passen. Welche Käufer kommen für Sie in Frage?

Marktorientierte Unternehmensbewertung

Die Bewertung basiert auf einer detaillierten Analyse. Darin werden die finanziellen Kennzahlen, Markttrends und branchenspezifischen Faktoren berücksichtigt. Der Wert sollte sich mit Ihren Preisvorstellungen decken und realisierbar sein.

Transaktions- und Rechtsberatung aus einer Hand

Die Kaufverträge bilden das rechtlich bindende Resultat der Verhandlungen. Darin sollen alle wesentlichen Punkte für beide Parteien verständlich, rechtstüchtig und entsprechend der effektiven Einigung festgehalten werden.

5 Do's und Don'ts

Was Sie im Hinblick auf den Unternehmensverkauf machen und was Sie nicht machen sollten:

5 Do's

1. Die persönlichen Prioritäten und Voraussetzungen berücksichtigen und den Verkaufsprozess soweit möglich darauf ausrichten;
2. Das Unternehmen frühzeitig fit für den Verkauf machen und die relevanten Optimierungen umsetzen;
3. Schwächen adressieren und im Verkaufsprozess vorausschauend angehen;
4. Das eigene Unternehmen aus der Perspektive des Käufers betrachten;
5. Kaufgegenstand, Kaufpreis und Zahlungskonditionen im Kaufvertrag klar definieren und sicherstellen, dass sie das Verständnis der Parteien korrekt abbilden.

5 Don'ts

1. Den Verkaufsprozess nur punktuell, unstrukturiert oder zu spät angehen;
2. Vermeidbare Wertverminderer nicht beheben oder mögliche Bereinigungen nicht berücksichtigen;
3. Das Käuferspektrum unnötig eingrenzen oder vertrauliche Informationen an offensichtlich ungeeignete Interessenten übermitteln;
4. Die Kommunikation mit den Kunden, Mitarbeitern und Partnern des Unternehmens vernachlässigen;
5. Den künftigen Auswirkungen der Transaktion auf die Eigentümer sowie auf das Unternehmen und dessen Strategie keine Beachtung schenken.

Der Weg zum erfolgreichen Firmenverkauf

Ein gut geplanter Verkaufsprozess sorgt für Sicherheit, Klarheit und den bestmöglichen Verkaufspreis.
Wir begleiten Sie von der ersten Analyse bis zur erfolgreichen Übergabe.

1.



Erstgespräch & Analyse

In einem ersten Gespräch besprechen wir Ihre individuellen Ziele und Erwartungen. Wir analysieren Ihr Unternehmen und zeigen Ihnen die Möglichkeiten für den Verkaufsprozess und die Übergabe des Unternehmens auf.

2.



Unternehmensbewertung & Vorbereitung

Basierend auf umfassenden Markt- und Finanzanalysen ermitteln wir den realistischen Unternehmenswert. Gleichzeitig bereiten wir alle relevanten Verkaufsunterlagen professionell auf.



3.



Käufersuche & Ansprache

Dank unseres breiten Netzwerks identifizieren wir diskret potenzielle Käufer und prüfen sie sorgfältig. Wir stellen Ihr Unternehmen nur qualifizierten Interessenten vor, um die besten Optionen für Sie zu sichern. Möglicherweise haben Sie auch bereits einen bevorzugten Käufer.

4.



Verhandlung

Wir führen in steter Rücksprache mit Ihnen die Preis- und Vertragsverhandlungen und erreichen als erfahrene Berater auch bei strittigen Punkten bestmögliche Einigungen. Dabei erstellen und verhandeln wir die Kaufverträge und unterstützen Sie in der Aufbereitung der Unterlagen für die Due Diligence.

5.



Abschluss & Vertragsvollzug

In der letzten Phase des Verkaufsprozesses stehen die finalen Verhandlungen des Kaufvertrags und die Erstellung der Vollzugsdokumente an. Wir beraten Sie bis zur Unterzeichnung der finalen Kaufverträge, erstellen die Vollzugsdokumente und schliessen das Projekt gemeinsam ab. Fragen und Bedenken können Sie mit uns jederzeit vertraulich besprechen.

Ihre Vorteile

- ✓ **Professionelle Beratung und vertraulicher Verkaufsprozess**
- ✓ **Wir schaffen Optionen, Sie entscheiden**
- ✓ **Strukturierter Ablauf und internationales Käufernetzwerk**
- ✓ **Transaktions- und Rechtsberatung aus einer Hand**

Ein Firmenverkauf ist weit mehr als nur ein Vertragsabschluss. Ohne klare Planung können Fehler passieren, die Zeit und Geld kosten. Wir kennen die Herausforderungen und ebnen Ihnen den Weg zur erfolgreichen Transaktion.

Timeline

Durchschnittliche Dauer des Unternehmensverkaufs:

11.7
Monate

Erstgespräch & Analyse

- Kennenlernen
- Analyse der Ausgangslage und Zieldefinition

Heute

Käufersuche & Ansprache

- Ansprache ausgewählter Käufer
- Versand Verkaufsdokumentation und Beantwortung erster Fragen
- Organisation der ersten Gespräche
- Einholung der Angebote

ca. 3 Monate

Abschluss & Vertragsvollzug

- Verhandlung des finalen Kaufvertrags
- Erstellung der Vollzugsdokumente

ca. 1 Monat

ca. 2 Monate

Vorbereitung:

- Erstellung der Verkaufsunterlagen
 - Unternehmensprofil
 - Teaser
- Ermittlung potenzieller Käufer
- Prozess auf Bedürfnisse der Verkäufer ausrichten

ca. 3 Monate

Verhandlung:

- Führung der Verhandlungen für und mit den Verkäufern
- Bereitstellung Datenraum (physisch oder elektronisch)
- Erstellung und/oder Redaktion der Kaufverträge

Käuferuniversum

Wir erstellen in Absprache mit Ihnen eine individualisierte Liste möglicher Käufer, welche in die folgenden Gruppen eingeteilt werden können:



Strategen

- Zukauf für organisches Wachstum
- Möglichkeit, schnell am Markt zu agieren und auf Marktveränderungen zu reagieren
- Synergien nutzen und neue Märkte erschliessen
- Suche nach Diversifikation



Finanzinvestoren

- Family Offices sowie Private Equity Investoren
- Auf der Suche nach geeigneten Investitionen
- Gute Kontakte zu Geschäftsführern, die im Unternehmen eingesetzt werden können
- Fokus auf eine stetige Rendite und das weitere Wachstumspotenzial



Privatpersonen

- Ziel der beruflichen Selbständigkeit verwirklichen
- Bestehendes, etabliertes Unternehmen kaufen, statt ein neues zu gründen
- Unternehmen dient als Existenzgrundlage

Referenzen

Verkauf der



an die



Branche: Handel

Verkauf der



an die



Branche: IT

Verkauf der



an die



Branche: Handwerk

Verkauf der



an die



Branche: IT

Verkauf der



an die



Branche: Reinigung

Verkauf der



an die



Branche: IT

Verkauf der



an die



Branche: Handwerk

Verkauf der



an die



Branche: IT

Verkauf der



an die



Branche: Handwerk

Verkauf der



an die



Branche: E-Commerce

Kundenstimmen



«Ich empfehle jedem Unternehmer frühzeitig einen professionellen Berater für den Verkauf der Firma zu engagieren. Trown hat mich in der Entscheidungsfindung hervorragend unterstützt.»

Christian Dietrich, Verkäufer Dietrich AG



«Aussergewöhnliche Firmen brauchen aussergewöhnliche Partner – Das Team von Trown Partners ist äusserst kompetent, sympathisch und konsequent ergebnisorientiert.»

Michael Naef, Verkäufer PICCA Bausysteme AG



«Trown Partners hat mich in allen Belangen unterstützt und ich bin froh, dank ihrer Hilfe eine derart passende Nachfolgelösung für mein Lebenswerk gefunden zu haben.»

Alain Galasi, Verkäufer GalaTech GmbH



Trown Partners auf einen Blick

Die Trown Partners AG ist ein inhabergeführtes, unabhängiges Beratungsunternehmen mit Fokus auf den Verkauf, die Bewertung und die Nachfolgeregelung von Schweizer KMU.

Die Inhaber und Gründungspartner verfügen über ausgewiesene Fachkompetenz und langjährige Erfahrung im Verkauf und in der Bewertung von Schweizer KMU aus unterschiedlichen Branchen. Dadurch verfügen wir in sämtlichen Kernbereichen des Unternehmensverkaufs über ein umfassendes Know-how und bieten unseren Kunden Lösungen aus einer Hand.



> 250

Erfolgreiche Firmenverkäufe

> 100

Unternehmensbewertungen

> 20

Jahre Erfahrung

Team



Dr. Patrick Eggimann

Partner

- Erfolgreicher Abschluss von über 50 Unternehmenstransaktionen im Lead
- Dr. iur. HSG in Informationsrecht
- MA Universität Zürich in Wirtschaftsrecht
- Kaufmännische Ausbildung AMAG-Gruppe



Paul Monn

Partner

- Zahlreiche Transaktionen über CHF 150 Millionen abgeschlossen
- MBA Simon School Rochester NY
- Über 20 Jahre Erfahrung bei einer Schweizer Grossbank, davon 5 Jahre verantwortlich für das Thema Nachfolge in KMU



Serge Stapfer

Partner

- Bei über 50 erfolgreichen Transaktionen im Lead
- MA Universität Zürich in Banking and Finance
- Ehemaliger Eishockeyprofi beim EHC Olten in der heutigen Swiss League

Kontakt



Haben Sie weitere Fragen oder möchten Ihren Firmenverkauf persönlich besprechen?

Wir stehen Ihnen für ein unverbindliches Gespräch jederzeit gerne zur Verfügung!



info@trown.ch



Florastrasse 44, 8008 Zürich



044 521 04 44



www.trown.ch