

Ein hoher Automatisierungsgrad in der Fertigung ermöglicht stabile Produktionsprozesse mit geringer Fehleranfälligkeit und optimierter Kostenstruktur.

Unternehmen mit modernem Maschinenpark und integrierten digitalen Steuerungssystemen erzielen in der Regel höhere Produktivität, bessere Planbarkeit und eine konstant hohe Produktqualität.

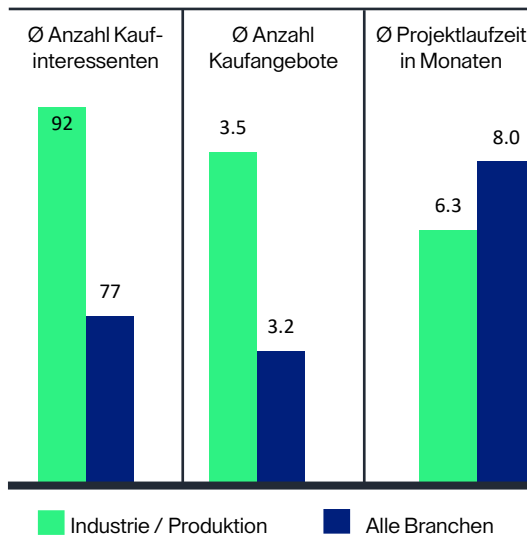
Die Produktionskapazität und deren Auslastung sind wesentliche Indikatoren für operative Effizienz und Wachstumspotenzial. Eine nachhaltig hohe Auslastung spricht für robuste Nachfrage und effiziente Prozesse, während freie Kapazitäten zusätzliches Wachstum ohne proportionale Fixkostensteigerung ermöglichen können.

Besonders attraktiv sind Unternehmen mit eigener Produktentwicklung, Fertigung und Vermarktung. Eine hohe Wertschöpfungstiefe, kombiniert mit technologischem Know-how, Schutzrechten und klar differenzierten Produkteigenschaften, stärkt die Marktposition massgeblich. Dies ermöglicht überdurchschnittliche Margen, höhere Kundenbindung und bessere Preisdurchsetzung. Solche Nischenanbieter mit spezialisierter Anwendungskompetenz und schwer substituierbarem Portfolio sind besonders attraktive Targets.

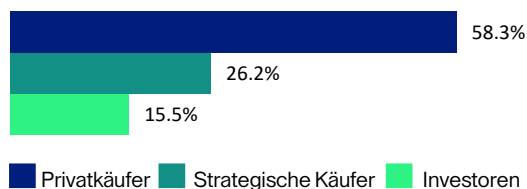
Die Standortsituation ist bei produzierenden Unternehmen ein weiterer zentraler Bewertungsfaktor. Entscheidungsrelevant sind insbesondere Flächenverfügbarkeit, Erweiterungsoptionen sowie Miet- oder Eigentumsverhältnisse. Bei betriebs-eigenen Liegenschaften ergeben sich dabei zusätzliche Fragestellungen bezüglich Abgrenzung von operativem Geschäft und Immobilienwert, Transaktionsstruktur sowie Finanzierungsfähigkeit.

Industriebetriebe weisen typischerweise einen hohen Fixkostenblock auf. Neben Personalkosten sind vor allem Instandhaltung, Energie, Gebäudeunterhalt und maschinenbezogene Finanzierungskosten massgeblich. Im Rahmen der Due Diligence werden daher Alter, Zustand, Wartungshistorie und Einsatzbereitschaft des Maschinenparks detailliert analysiert, um den Investitionsbedarf belastbar abzuleiten. Ein regelmässig gewarteter und modernisierter Maschinenpark reduziert dabei das Risiko ausserplanmässiger Investitionen und erhöht die Planungssicherheit.

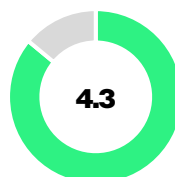
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Volatile Rohstoffpreise und steigende Energiekosten beeinflussen die Profitabilität unmittelbar. Entscheidend ist, inwieweit Kostensteigerungen zeitnah und ausreichend an Kunden weitergegeben werden können. Unternehmen mit schwacher Preisdurchsetzung oder langfristig fixierten Verkaufspreisen sind in volatilen Phasen besonders margenanfällig. Zusätzlich ist die Robustheit der Beschaffungskette zu prüfen, insbesondere in Bezug auf Lieferantenkonzentration, geografische Abhängigkeiten oder Single-Source-Risiken. Fehlende Redundanzen können bei Störungen rasch zu Produktionsunterbrüchen und Umsatzverlusten führen.

Ein bedeutender Aspekt bei produzierenden Unternehmen ist der Bereich Qualitätsmanagement und Zertifizierungen, die in vielen industriellen Endmärkten Marktzugangsvoraussetzung sind. Anerkannte Standards wie ISO 9001, ISO 14001 oder IATF 16949 erhöhen die Prozessstabilität und stärken das Vertrauen von B2B-Kunden mit hohen Qualitätsanforderungen. Gleichzeitig verbessern sie die Vergabefähigkeit bei anspruchsvollen Auftraggebern und unterstützen die internationale Skalierung.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres Unternehmens unterstützen zu dürfen.

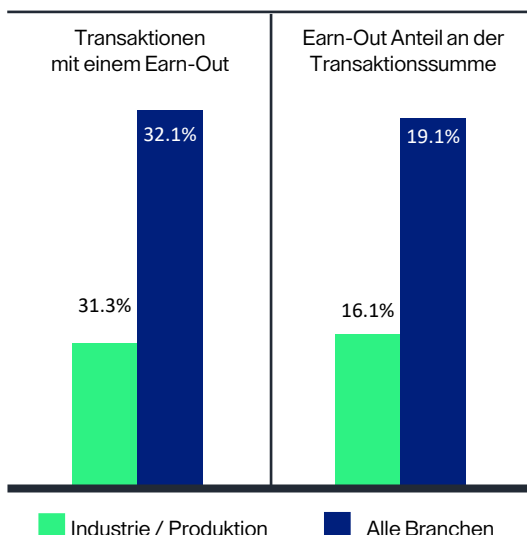
WERTTREIBER

- Hoher Automatisierungsgrad mit skalierbaren Prozessen
- Eigenprodukte
- Moderner und gewarteter Maschinenpark
- Zertifizierte Qualitätssysteme

RISIKOTREIBER

- Volatile Rohstoff- und Energiekosten
- Lieferantenabhängigkeiten und fehlende Redundanzen in Beschaffung und Produktion
- Hoher Investitionsbedarf

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

→ [ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN
300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE
97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT
7 Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN
> 8'000