

Handelsunternehmen erfreuen sich grosser Beliebtheit auf dem Schweizer Nachfolgemarkt, da das Geschäftsmodell sehr eingängig ist und es in aller Regel geringe Markteintrittsbarrieren gibt

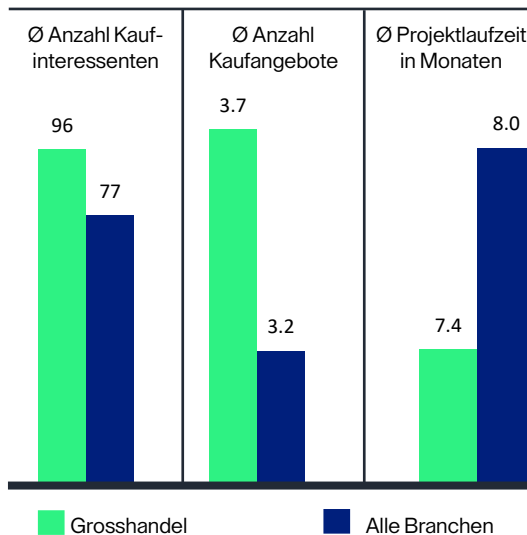
Im M&A-Kontext sind vor allem jene Unternehmen überzeugend, die sich über Sortiment, Servicequalität, Prozesseffizienz und Lieferfähigkeit klar differenzieren.

Ein wesentlicher Werttreiber ist ein differenziertes Produktsortiment mit klarer Spezialisierung, zum Beispiel in den Bereichen Bau, Gastronomie, Industriebedarf oder Medizintechnik. Langjährig etablierte Produkte und belastbare Markenpositionierung schaffen Vertrauen bei Kunden und Käufern und verbessern die Planbarkeit künftiger Umsätze. Zusätzliche Attraktivität entsteht, wenn Grosshändler durch Eigenmarken, exklusive Vertriebsrechte oder schwer substituierbare Produktlinien eine geringere Vergleichbarkeit und höhere Kundenbindung erreichen.

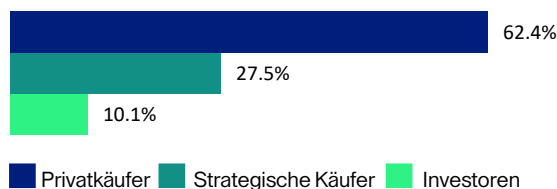
Einen ebenso hohen Stellenwert haben Lieferantenbeziehungen und vertragliche Absicherungen. Langfristige Partnerschaften, stabile Bezugsbedingungen oder Exklusivitäten können im Verkaufsprozess kaufpreisrelevant sein. Für strategische Käufer sind solche Strukturen besonders interessant, da sie Marktzugang, Einkaufsmacht und Marktanteile gezielt stärken können. Grössenvorteile, insbesondere über Einkaufsvolumen und Logistik, erhöhen zusätzlich die Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten und stabilisieren die Bruttomarge.

Der Digitalisierungsgrad ist heute ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Automatisierte Abläufe in Lagerhaltung, Disposition, Bestellwesen und Fakturierung reduzieren Fehlerquoten und erhöhen die Skalierbarkeit. Besonders wertsteigernd sind integrierte ERP-Landschaften, digitale Kundenschnittstellen wie EDI, Webshops oder App-basierte Bestellprozesse sowie transparente End-to-End-Lieferketten. Unternehmen mit hoher Prozessreife und belastbarer Datenbasis sind für Käufer operativ leichter integrierbar und in der Regel besser finanzierbar.

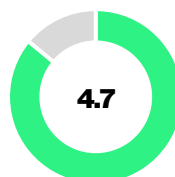
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Ein kritischer Prüfpunkt in Transaktionen ist das Warenlager. Je nach Geschäftsmodell stellt es eine wesentliche Bilanzposition dar und beeinflusst sowohl Kaufpreis als auch Working-Capital-Mechanik direkt. Bewertungsrelevant sind unter anderem Lagerumschlag, Altersstruktur und Bewertungsmethodik. Unzureichendes Bestandsmanagement erhöht das Risiko von Wertberichtigungen und Liquiditätsbindung, während professionell gesteuerte Lagerbestände die Ertragsqualität und Cash-Conversion verbessern.

Ebenfalls entscheidend ist die Kundenstruktur. Unternehmen mit breiter, diversifizierter Kundenbasis sind widerstandsfähiger gegenüber Nachfrageschwankungen und Einzelrisiken. Besonders attraktiv sind stabile B2B-Beziehungen mit wiederkehrenden Bestellungen, hoher Bestellfrequenz und langer Kundenhistorie. Eine tiefe Abhängigkeit von einzelnen Grosskunden reduziert Ertragsschwankungen und verbessert die Verhandlungssituation im Verkaufsprozess.

Im Ergebnis sind Grosshandelsunternehmen im M&A-Prozess dann besonders attraktiv, wenn sie Spezialisierung, digitale Exzellenz, robuste Lieferanten- und Kundenbeziehungen sowie diszipliniertes Working-Capital-Management vereinen. Diese Kombination erhöht die Resilienz in margenschwachen Märkten und schafft eine überzeugende Grundlage für eine erfolgreiche Nachfolgelösung.

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 Grosshandelsunternehmens unterstützen zu dürfen.

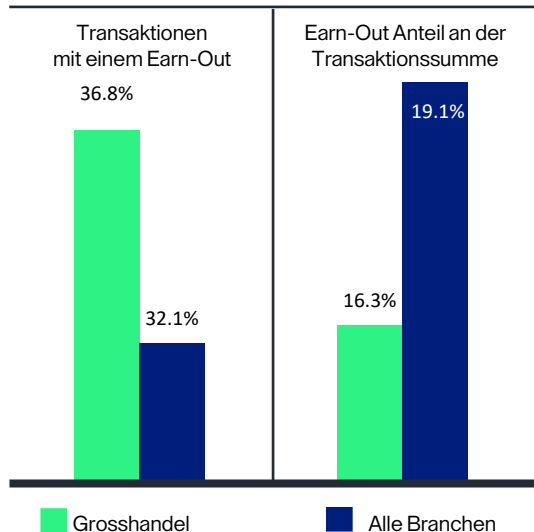
WERTTREIBER

- Spezialisiertes Sortiment
- Langfristige Lieferantenbeziehungen und Exklusivitäten
- Hoher Digitalisierungsgrad
- Professionelles Working-Capital-Management

RISIKOTREIBER

- Strukturell geringe Margen und hoher Preisdruck
- Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten oder Grosskunden
- Differenzierung bei Standardprodukten

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