



Nachfolgelösungen für KMU

Ihre Erfolgsgeschichte ist uns wichtig.

Leitfaden zur Unternehmensnachfolge

Nachfolgeregelungen

Der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens ist eine der wichtigsten Entscheidungen im Berufsleben.

Die Regelung der eigenen Nachfolge sowie das Antreten einer Nachfolge ist für jeden Unternehmer eines der bedeutendsten und prägendsten Vorhaben seines Berufslebens. Ein solcher Prozess ist in der Regel einmalig und prägt die persönliche finanzielle Zukunft nachhaltig.

Unternehmensverkauf

Häufig löst der Unternehmensverkauf eine Vielzahl emotionaler Aspekte aus, da es sich oft um die Übergabe des Lebenswerkes handelt. Ein sorgfältig geplanter und umgesetzter Übergabeprozess erfordert zwar beträchtlichen Zeitaufwand, bietet aber im Erfolgsfall sowohl finanzielle als auch zeitliche Freiheiten.

Aus unserer Beratungserfahrung wissen wir, dass für die meisten Unternehmer zwei zentrale Anliegen im Vordergrund stehen: Zum einen das beruhigende Wissen, dass ihr Unternehmen auch nach dem eigenen Rücktritt in kompetenten Händen liegt und weiterhin erfolgreich geführt wird. Zum anderen die Gewissheit, im Ruhestand finanziell gut abgesichert zu sein.

Daher analysieren und optimieren wir im Nachfolgeprozess stets vier entscheidende Bereiche:

1. Die langfristige, private Einkommenssicherung nach dem Unternehmensübergang
2. Die steuerliche Gestaltung des Übergabeprozesses
3. Die nachhaltige Vermögensentwicklung und -erhaltung
4. Die Auswahl eines geeigneten Nachfolgers

Diese Betrachtungsweise ermöglicht es unseren Kunden, ihren wohlverdienten Ruhestand in finanzieller Sicherheit und mit dem guten Gefühl zu beginnen, ihr Lebenswerk in gute Hände übergeben zu haben.

Unternehmenskauf durch Privatpersonen und Firmen.

Auch der Unternehmenskauf birgt für Käufer oftmals zahlreiche persönliche und finanzielle Herausforderungen.

Potenzielle Nachfolger stehen nicht nur vor der Aufgabe, ein bestehendes Unternehmen zu erwerben, sondern müssen sich auch mit dessen Historie, Unternehmenskultur und Belegschaft auseinandersetzen. Oftmals ist die Erwartungshaltung hoch – sowohl von Seiten der übergebenden Inhaber, die ihr Lebenswerk in guten Händen wissen möchten, als auch von Mitarbeitenden, die auf Stabilität und eine klare Vision hoffen.

Für den Käufer bedeutet dies, sich in kurzer Zeit ein umfassendes Bild zu verschaffen, Vertrauen aufzubauen und zugleich eigene Vorstellungen und Strategien einzubringen, ohne Bewährtes zu gefährden.

Hinzu kommen Unsicherheiten hinsichtlich der eigenen Rolle, der finanziellen Belastung und des unternehmerischen Risikos, die mit einer Übernahme einhergehen. Vor diesem Hintergrund ist es eine grosse Entlastung, wenn der Käufer von jemanden begleitet wird, der sich mit Erfahrung um die rechtlichen und finanziellen Aspekte der Transaktion kümmert.

Wir stellen für den Käufer sicher, dass:

1. Der Kaufvertrag dem Käufer ausreichende Rechte gibt, um nach Übernahme entdeckte Missstände nachzuverhandeln
2. Die Unternehmung genügend Ertrag erwirtschaftet, um die Finanzierung des Kaufs sicherzustellen, ohne den operativen Finanzbedarf zu gefährden
3. Die Übergabe sowohl zeitlich als auch operativ richtig geplant wird und die Verantwortlichkeiten im Übergabeprozess festgehalten werden

Diese Begleitung ermöglicht es dem Käufer sich hauptsächlich auf die wirtschaftlich entscheidenden Themen seines Vorhabens zu konzentrieren.

Dienstleistungen beim Unternehmensverkauf

Unsere umfassende Begleitung bei Ihrem Nachfolgeprozess

Als loyaler Partner begleiten wir Sie bei allen Schritten der Unternehmensnachfolge – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Übergabe. Unser Expertenteam unterstützt sie dabei, die passende Lösung für Ihre individuelle Situation zu finden – mit dem Ziel, den Fortbestand Ihres Unternehmens zu sichern

und gleichzeitig Ihre persönliche finanzielle Absicherung im Ruhestand langfristig zu gewährleisten. Gemeinsam mit Ihnen planen wir eine durchdachte Nachfolge – für eine sinnvolle Übergabe und eine gesicherte Zukunft Ihres Unternehmens.

Wie wir Sie bei Ihrem Unternehmensverkauf unterstützen:

Begleitung & Beratung

Wir stehen Ihnen bei allen Formen des Unternehmensverkaufs zur Seite und beraten Sie ganzheitlich für eine finanzielle Absicherung im Alter. Unsere Dienstleistungen können Sie als Komplettpaket oder auch für einzelne Prozessschritte in Anspruch nehmen.

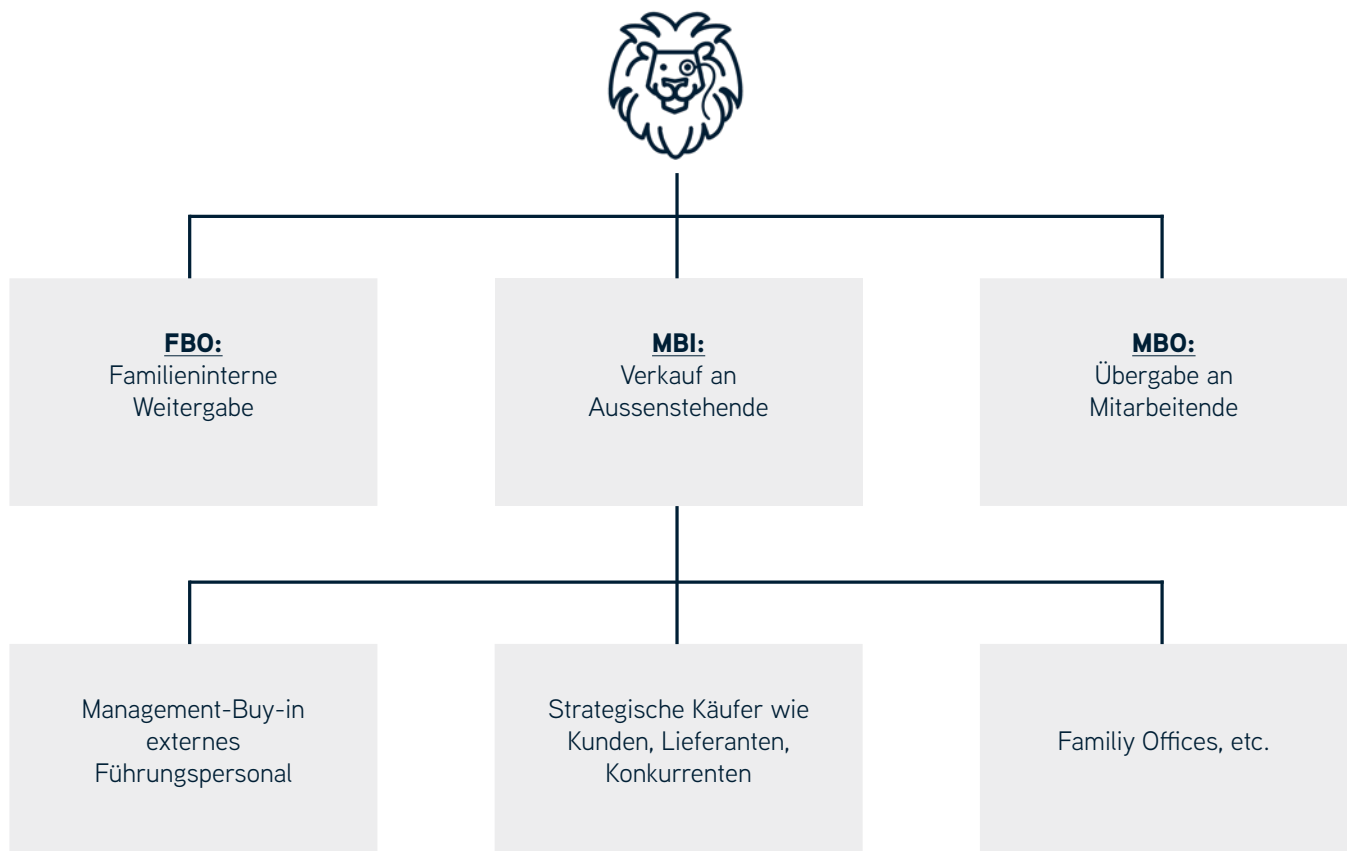
- **Individuelle Situationsanalyse**
Gemeinsam mit Ihnen ermitteln wir die optimale Nachfolgelösung und den idealen Zeitpunkt für die Übergabe, abgestimmt auf Ihre persönlichen und betrieblichen Rahmenbedingungen.
- **Neutrale Unternehmensbewertung:**
Wir analysieren den Substanzwert, die Ertragskraft und Zukunftspotenziale Ihres Unternehmens nach anerkannten Methoden.
- **Dokumentation:**
Von den ersten Gesprächen bis zum ausgearbeiteten Übergabekonzept erstellen wir alle nötigen Unterlagen für einen professionellen Prozess.
- **Rechtliche und steuerliche Prüfung:**
Wir prüfen alle wichtigen Themen – zum Beispiel den Umgang mit allfälligen Immobilien, Gewinnausschüttungen oder mögliche Umstrukturierungen.
- **Due-Diligence-Betreuung:**
Wir unterstützen Sie bei der Bereitstellung aller wichtiger Finanz-, Rechts- und Steuerunterlagen und stellen diese in einem geschützten Datenraum bereit.
- **Verhandlungsmanagement:**
Unsere Fachleute führen klare und zielorientierte Gespräche – damit alle Beteiligten zur bestmöglichen Lösung finden.
- **Finanzierungslösungen:**
Ob Machbarkeitsprüfung, Finanzierungsmöglichkeiten oder Gespräche mit Banken – wir stehen Ihnen mit unserem Expertenwissen zur Seite.
- **Rechtssichere Umsetzung:**
Von der Absichtserklärung bis zum Kaufvertrag – wir kümmern uns um eine sichere und reibungslose Abwicklung der gesamten Transaktion.
- **Starkes Netzwerk:**
Dank unserer Erfahrung bringen wir Sie mit passenden Kaufinteressenten zusammen.
- **Vermögensentwicklung & Pensionsplanung**
Zusätzlich beraten wir Sie ganzheitlich mit dem Ziel einer langfristigen Einkommenssicherung, sowie einer nachhaltigen Vermögensentwicklung.

Unterschiedliche Möglichkeiten in der Nachfolge

Von FBO bis MBI – wir beleuchten die wichtigsten Nachfolgewege

FBO, MBO oder MBI – jede Nachfolge hat ihre eigenen Besonderheiten und erfordert eine individuelle Herangehensweise. Auf den folgenden Seiten zeigen wir, wie wir Sie bei den einzelnen Optionen gezielt unterstützen – von der ersten Analyse bis zur Umset-

zung. Dabei berücksichtigen wir die unterschiedlichen Voraussetzungen, Interessen und Ziele aller Beteiligten und schaffen so die Grundlage für eine strukturierte und erfolgreiche Übergabe.



Family-Buy-out (FBO)

Den Generationenwechsel im Familienunternehmen gestalten

1

Auf dem Weg zur Übergabe

Die familieninterne Nachfolge planen wir ganzheitlich. Wir prüfen die finanzielle Machbarkeit, klären rechtliche und steuerliche Fragen und erstellen einen realistischen Zeitplan. So sichern wir die professionelle Übergabe – für den Erhalt Ihres Lebenswerks und ein gutes Miteinander in der Familie.

Darauf schauen wir:

- Finanzielle Absicherung im Ruhestand
- Passender Übergabezeitpunkt
- Steuerlich optimierte Spielräume nutzen
- Nicht betriebsnotwendiges Vermögen ausgliedern
- Rechtliche Einschränkungen prüfen

2

Wert kennen, richtig entscheiden

Unsere Unternehmensbewertung schafft die Grundlage für Ihre Nachfolgeplanung – von der Altersvorsorge über Bank- und Familiengespräche bis zur Nachlassregelung. Wir ermitteln eine realistische Preisspanne mit fundierten Methoden und nachvollziehbaren Ergebnissen.

So bestimmen wir den Unternehmenswert:

- Substanzwert: Vermögen inkl. Reserven und Schulden
- Ertragswert: Nachhaltige Ertragskraft
- Praktikermethode: Gewichtung aus Ertrags- und Substanzwert
- Marktübliche EBITDA- & EBIT-Multiples
- Ergänzend bei Bedarf: Marktvergleiche und Discounted Cashflow (DCF)

3

Übergabekonzept

Unser Übergabekonzept bringt alle wichtigen Themen auf den Punkt – von der passenden Struktur über den Kaufpreis bis zur Finanzierung und Nachlassplanung. Es dient als gemeinsame Grundlage für die nächsten Schritte & wird individuell auf Ihre Situation abgestimmt.

Bausteine für eine strukturierte Übergabe:

- Erbfolge & Schenkung: Ausgleich, Erbvorbezüge, steueroptimierte Übergabe
- Finanzierung: Eigen- oder Fremdkapital, Raten, Verkäuferkredit
- Rechtliches: Erbverträge & notarielle Umsetzung
- Steuern: Freibeträge, Vergünstigungen und Steuerrulings gemeinsam mit Experten
- Struktur: Optimale rechtliche und steuerliche Transaktionsstruktur, bei Bedarf ggf. über eine Akquisitionsholding

4

Nachlass/Urteilsunfähigkeit

Bei familieninternen Nachfolgen ist rechtliche Vorsorge zentral. Mit Testament, Vorsorgeauftrag und Vollmachten schaffen Sie frühzeitig Klarheit – auch für den Fall von Urteilsunfähigkeit oder Tod. Offene Gespräche innerhalb der Familie, in Begleitung eines Beraters helfen Konflikte zu vermeiden und den Frieden zu sichern.

Wir beraten und begleiten Sie:

- Unternehmenswert: Ermittlung und transparente Herleitung des Unternehmenswerts
- Ausgleich: Klare und faire Regelungen für nicht im Unternehmen tätige Erben
- Partnerschutz: Absicherung von Ehe- oder Lebenspartnern
- Erbteilung: Teilungsvorgaben und Vorkaufsrechte
- Mediation: Moderierte Gespräche zur frühzeitigen Erkennung und Vermeidung familiärer Konflikte
- Generationensicherung: Langfristige Vorsorge

5

Verhandlung und Vertrag

Wir begleiten Ihre Verkaufsverhandlungen vom ersten Gespräch bis zum Kaufvertrag – strukturiert, rechtlich abgesichert und auf Ihre Ziele abgestimmt. So schaffen wir die Basis für einen fairen Abschluss innerhalb der Familie.

So sichern wir die Transaktion ab:

- Verträge: Kaufverträge und Darlehensvereinbarungen zur rechtlichen Absicherung der Nachfolge
- Steuern: Rulings und steuerliche Optimierung
- Familienrecht: Ehe-, Erbverträge und Vorsorge
- Gesellschafter: Bindungen und Vorkaufsrechte
- Vollzug: Notarielle Beurkundung und Formalitäten

Management-Buy-in (MBI)

Verkauf an Aussenstehende

1

Unternehmensbewertung

Wir ermitteln eine Preisbandbreite, die nicht nur Zahlen, sondern auch Faktoren wie Marktposition, Substanzwerte und Entwicklungspotenzial berücksichtigt. So ermitteln wir den Unternehmenswert – als Grundlage für die Verkaufsentscheidung, den Verhandlungen und richtigen Übergabezeitpunkt.

So bestimmen wir den Unternehmenswert:

- Substanzwert: Vermögen inkl. Reserven und Schulden
- Ertragswert: Nachhaltige Ertragskraft
- Praktikermethode: Gewichtung aus Ertrags- und Substanzwert
- Marktübliche EBITDA- & EBIT-Multiples
- Ergänzend bei Bedarf: Marktvergleiche und Discounted Cashflow (DCF)

2

Gut vorbereitet verkaufen

Wir analysieren die Ertragskraft Ihres Unternehmens, prüfen rechtliche Strukturen und optimieren steuerliche Aspekte. So schaffen wir Transparenz, minimieren Risiken und legen die Basis für faire Verhandlungen – damit Ihr Unternehmen in gute Hände kommt.

So schaffen wir Klarheit:

- Identifikation nicht betriebsnotwendiger Vermögenswerte
- Realistische Preisfindung durch Ertragswert, Substanzanalyse und Branchenvergleich
- Prüfung der Finanzierbarkeit aus Käufersicht
- Klärung rechtlicher Rahmenbedingungen

3

Überzeugend dokumentiert

Wir erstellen ein aussagekräftiges Unternehmensprofil, das alle wichtigen Informationen übersichtlich zusammenfasst – von den Finanzkennzahlen der letzten Jahre über Ihre Marktstellung bis hin zu künftigen Entwicklungspotenzialen.

So schaffen wir eine fundierte Basis für Verhandlungen, Finanzierungsgespräche und eine überzeugende Präsentation gegenüber Kaufinteressenten. Das Informationsmemorandum zeigt die Stärken Ihres Unternehmens klar auf, schafft Vertrauen und hilft potenziellen Käufern, fundierte Entscheidungen zu treffen.

Das steckt drinnen:

- Eckdaten:
Standortanalyse, Marktpotenzial, Geschichte, Meilensteine, USP, Stärken, Chancen
- Leistungsspektrum:
Produkte, Dienstleistungen, Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, Schlüsselpersonen
- Finanzielles:
Kennzahlen (5 Jahre), Immobilien, Verkaufsgrund, Prognosen
- Transaktion:
Ansprechpartner, Zeitplan und nächste Schritte

4

Nachfolgersuche

Die Suche nach einem passenden Nachfolger erfordert Diskretion. Wir stimmen jeden Schritt mit Ihnen ab und kombinieren unser Netzwerk mit einer gezielten Marktanalyse, um geeignete Käufer zu finden.

Unsere Wege zum passenden Käufer:

- Nutzung unseres Netzwerks
- Persönliche Direktansprachen
- Nutzung von Business-Netzwerken
- Zielgerichtete Marktanalyse
- Platzierung auf Fachplattformen

5

Verhandlung und Vertrag

Wir strukturieren den Verkaufsprozess, bereiten alle Unterlagen vor und begleiten Sie durch jede Phase – vom ersten Kaufangebot bis zum Kaufvertrag. So sichern wir faire & rechtlich korrekte Bedingungen in Ihrem Sinne.

Bis zur Unterschrift an Ihrer Seite und darüber hinaus:

- Klärung der Verträge und Rahmenbedingungen
- Due Diligence und professioneller Datenraum
- Steuerliche Optimierung und Einholung relevanter Rulings
- Erstellung Kaufvertrag, Aktionärsbindungsvertrag, und Darlehensvereinbarungen
- Sicherstellung des Zahlungsflusses
- Rechtlicher Abschluss der Transaktion
- Unterstützung auch nach Abschluss des Verkaufs

Management-Buy-out (MBO)

Interne Unternehmensnachfolge durch Mitarbeitende

- | | | |
|----------|---|--|
| 1 | Verkaufsvorbereitung
Wir begleiten Sie neutral und strukturiert bei der Übergabe an engagierte Mitarbeitende – von der finanziellen Machbarkeitsprüfung über rechtliche Absicherung bis hin zur steuerlich optimierten Umsetzung. | <u>Worauf wir für Sie achten:</u> <ul style="list-style-type: none">- Pensionierung: Altersvorsorge und Liquiditätssicherung nach dem Verkauf- Preisziel: Bewertung und Verhandlungsstrategie- Finanzierbarkeit: Kreditgeber und Eigenmittel klären- Immobilien: Nutzung und Eigentumsregelung- Vertraulichkeit: Diskretion und Geheimhaltung- Rechtliches: Verträge wie Aktionärsbindungsvertrag und Vorkaufsrechte prüfen |
| <hr/> | | |
| 2 | Unternehmensbewertung
Eine fundierte Bewertung auf Basis von Substanz, Ertragskraft und Marktvergleich schafft Transparenz und Verhandlungssicherheit. So zeigen wir realistisch auf, ob und wie eine Übernahme durch Mitarbeitende finanziell tragbar ist – und legen damit die Basis für eine umsetzbare und nachhaltige Nachfolge. | <u>So bestimmen wir den Unternehmenswert:</u> <ul style="list-style-type: none">- Substanzwert: Vermögen inkl. Reserven und Schulden- Ertragswert: Nachhaltige Ertragskraft- Praktikermethode: Gewichtung aus Ertrags- und Substanzwert- Marktübliche EBITDA- & EBIT-Multiples- Ergänzend bei Bedarf: Marktvergleiche und Discounted Cashflow (DCF) |
| <hr/> | | |
| 3 | Übergabekonzept
Ein klares Konzept schafft Orientierung, zeigt Möglichkeiten auf und reduziert Unsicherheiten bei Mitarbeitenden. Es bietet Transparenz zu Finanzen, Perspektiven und Abläufen – als Grundlage für fundierte Entscheidungen und eine erfolgreiche Übergabe. | <u>Unser Übergabekonzept umfasst:</u> <ul style="list-style-type: none">- Unternehmensprofil: Entwicklung, Meilensteine und Stärken- Leistungsspektrum: Produkte, Leistungen und Geschäftsbeziehungen- Ressourcen: Mitarbeitende, Schlüsselpersonen und Standorte- Finanzielles: Bewertung, Kaufpreis und Finanzierung- Prozesssteuerung: Zuständigkeiten, Zeitplan und nächste Schritte |
| <hr/> | | |
| 4 | Finanzierung
Da Banken oft nur 40–60 % des Kaufpreises abdecken, müssen Mitarbeitende Eigenmittel einbringen. Wir zeigen realistische Wege auf – etwa durch Verkäuferdarlehen oder flexible Rückzahlungsmodelle – und schaffen so eine tragfähige Finanzierung für beide Seiten. | <u>Wir prüfen Kauf/Finanzierung:</u> <ul style="list-style-type: none">- Unternehmensbewertung: Fairer Marktwert als Kaufpreisbasis- Eigenkapital: Klärung Eigenmitteln und Liquidität- Kaufpreisgestaltung: Raten & Anteile- Verkäuferdarlehen: Flexible, nachrangige Finanzierung- Bankfinanzierung: 40–60 % Beleihung mit Sicherheiten- Sicherheiten: Verpfändung, Todesfallrisikoversicherung und persönliche Bürgschaften- Akquisitionsholding: Steueroptimierte Struktur für die Firmenübernahme |
| <hr/> | | |
| 5 | Verhandlung und Vertrag
Wir strukturieren und begleiten den komplexen Prozess strategisch und professionell und ziehen bei Bedarf spezialisierte Experten hinzu. | <u>Wir begleiten Sie bis zum Abschluss:</u> <ul style="list-style-type: none">- Kaufabsichtserklärung (LOI)- Steuerruling- Kauf-/Darlehensverträge- Zahlungsabwicklung- Rechtlicher Vollzug |



Dienstleistungen beim Unternehmenskauf

Unsere umfassende Begleitung bei Ihrem Übernahmeprozess

Als erfahrener Partner begleiten wir Sie bei allen Schritten des Unternehmenskaufs – von der anfänglichen Idee bis zur erfolgreichen Übernahme.

Mit über 30 begleiteten Firmenkäufen und der Erfahrung aus unseren eigenen Unternehmen wissen wir, wie sich Übernahme-prozesse erfolgreich gestalten lassen.

Wie wir Sie bei einem Unternehmenskauf unterstützen:

Begleitung & Beratung

Wir stehen Ihnen bei allen Formen des Unternehmenskaufs zur Seite und beraten Sie ganzheitlich für eine finanzierbare und sichere Nachfolge. Unsere Dienstleistungen können Sie als Komplettpaket oder auch für einzelne Prozessschritte in Anspruch nehmen.

- **Individuelle Situationsanalyse**
Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre persönliche und wirtschaftliche Ausgangslage, um Ihre Anforderungen und die besten Voraussetzungen für einen Unternehmenskauf zu bestimmen.
- **Suche von Zielunternehmen:**
Auf Basis Ihrer Kriterien suchen wir für Sie am Markt nach Unternehmen, welche diese Anforderungen erfüllen und sprechen diese diskret an.
- **Neutrale Unternehmensbewertung:**
Wir prüfen für Sie den Substanzwert, die Ertragskraft und das Zukunftspotenzial des Zielunternehmens auf Basis anerkannter Bewertungsmethoden und schaffen so Transparenz für Ihre Investitionsentscheidung.
- **Due-Diligence-Begleitung:**
Wir unterstützen Sie bei der Beschaffung und Auswertung aller wichtigen Finanz-, Rechts- und Steuerunterlagen, die für Ihre Investitionsentscheidung notwendig sind, und fassen unsere Erkenntnisse in einem Report zusammen.
- **Dokumentationsmanagement:**
Vom ersten Kontakt bis zum finalen Closing stellen wir sicher, dass alle relevanten Vertragsunterlagen professionell erstellt und alle erforderlichen Dokumente bereitgestellt werden.
- **Rechtliche und steuerliche Prüfung:**
Unsere Experten überprüfen alle wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Aspekte – beispielsweise der Umgang mit Immobilien, Gewinnausschüttungen oder notwendige Umstrukturierungen des Unternehmens.
- **Verhandlungsmanagement:**
Unsere Fachleute führen für Sie klare und zielorientierte Verhandlungen mit Verkäufern ganz in Ihrem Sinn, um die bestmöglichen Konditionen zu erzielen.
- **Finanzierungslösungen:**
Wir prüfen für Sie die Machbarkeit des Kaufs, beraten Sie zu passenden Finanzierungsmöglichkeiten und begleiten bei Gesprächen mit Banken und anderen Finanzierungspartnern.
- **Rechtssichere Umsetzung:**
Von der Absichtserklärung bis zum Kaufvertrag sorgen wir für eine sichere, strukturierte und reibungslose Abwicklung Ihres Unternehmenskaufs.
- **Starkes Netzwerk:**
Durch unsere Erfahrung und Kontakte bringen wir Sie mit passenden Unternehmen und relevanten Partnern zusammen.
- **Vermögensentwicklung & Pensionierungsplanung:**
Zusätzlich beraten wir Sie umfassend mit Blick auf Ihre langfristige Einkommenssicherung und eine nachhaltige Entwicklung Ihres privaten Vermögens nach dem Kauf.

Management-Buy-in (MBI)

Der externe Nachfolgeprozess als Käufer

1

Strategische Vorbereitung d. Unternehmenskaufs

Am Anfang steht die strategische Vorbereitung. Wir helfen Ihnen die relevanten Parameter festzulegen. Erstellen ein klares Zielbild mit einer Long-List an potenziellen Zielunternehmen. Gemeinsam definieren wir Ihre Ziele und prüfen potenzielle Unternehmen.

Worauf wir für Sie achten:

- Ermittlung der Finanzkraft und hierfür passende Finanzierungsoptionen
- Bei Zielunternehmen: Grösse, Ertragspotenzial, Restrukturierungsmöglichkeiten sowie die Chance, neue Märkte oder Technologien zu erschliessen
- Definition von klaren Ausschlusskriterien

2

Kontaktaufnahme mit potenziellen Verkäufern & erste Preisverhandlung

Wir nehmen für Sie vertraulich und diskret Kontakt zu potenziellen Zielunternehmen auf und prüfen die Verkaufsbereitschaft. Besteht eine Verkaufsbereitschaft erstellen wir eine Firmenbewertung, führen gemeinsam erste Preisverhandlungen und erstellen die Unterlagen für eine Exklusivitätsvereinbarung bzw. Absichtserklärung (LOI), welche mit dem Zielunternehmen getroffen wird.

So begleiten wir den Prozess:

- Ihr Interesse bleibt anonym – unsere Experten treten als neutrale Brücke auf.
- Unternehmensbewertung mit etablierten Methoden: Ertragswert, Praktikermethode, marktübliche EBITDA- & EBIT-Multiples, Ergänzend bei Bedarf: Marktvergleiche und Discounted Cashflow (DCF)
- Objektive und respektvolle Preisfindung
- Erstellung eines LOI's, welches den Rahmen für eine Due Diligence und Kaufvertragserstellung schafft

3

Due Diligence & finale Preisverhandlung

Im Rahmen der Due Diligence analysieren wir Substanz, Ertragskraft und Risiken. Unser Team und Partner erstellen dazu einen umfassenden Bericht, der Ihnen eine fundierte Grundlage für die abschliessende Preisverhandlung gibt.

Unser Übergabekonzept umfasst:

- Anforderung aller relevanten Unterlagen, unterstützt durch eine bewährte Checkliste
- Strukturierte Analyse der Unterlagen und Dokumentation der Erkenntnisse in einem DD-Report
- Sie profitieren von unserer Verhandlungserfahrung aus über 30 Unternehmenskäufen

4

Finanzierung und Kaufvertrag

Da Banken oft nur 40–60 % des Kaufpreises abdecken, müssen Käufer Eigenmittel einbringen. Wir zeigen realistische Wege auf – etwa durch Verkäuferdarlehen oder flexible Rückzahlungsmodelle – und schaffen so eine tragfähige Finanzierung. Auf Wunsch erstellen wir den Kaufvertrag für eine rechtsichere Transaktion.

Wir sorgen für eine sichere Transaktion:

- Holistisches Finanzkonzept: Eigenkapital: Klärung der Eigenmittel und Liquidität
- Suche von Finanzierungspartnern und Präsentation der Transaktion
- Erstellung eines bindenden Kaufvertrages mit absichernden Gewährleistungen
- Erstellung weiterer Vertragsunterlagen wie z.B. Darlehens – und Beraterverträgen

5

Unterzeichnung und Vollzug (Signing & Closing)

Zwischen der Vertragsunterzeichnung und dem Vollzug gibt es viele Schritte, die bedacht werden müssen. Diese werden im Kaufvertrag festgehalten, jedoch braucht es eine aktive Überwachung um Ihre Umsetzung sicherzustellen. Bei den Vollzugshandlungen darf kein Schritt übersehen werden, um die Rechtssicherheit der Transaktion nicht zu gefährden.

Wir begleiten Sie bis zum Abschluss:

- Durchführung der Vertragsunterzeichnung (Signing)
- Koordination aller Beteiligten in Vorbereitung für den Vollzug (Closing)
- Sicherstellung eines juristisch korrekten Vollzugs



blue collar investments AG

Grindelstrasse 6
8304 Wallisellen

+41 44 877 72 72
info@bluecollar.ch