



Rahn + Bodmer: Nachfolge, aber wie. Durch Verkauf der Unternehmung

18. November 2019

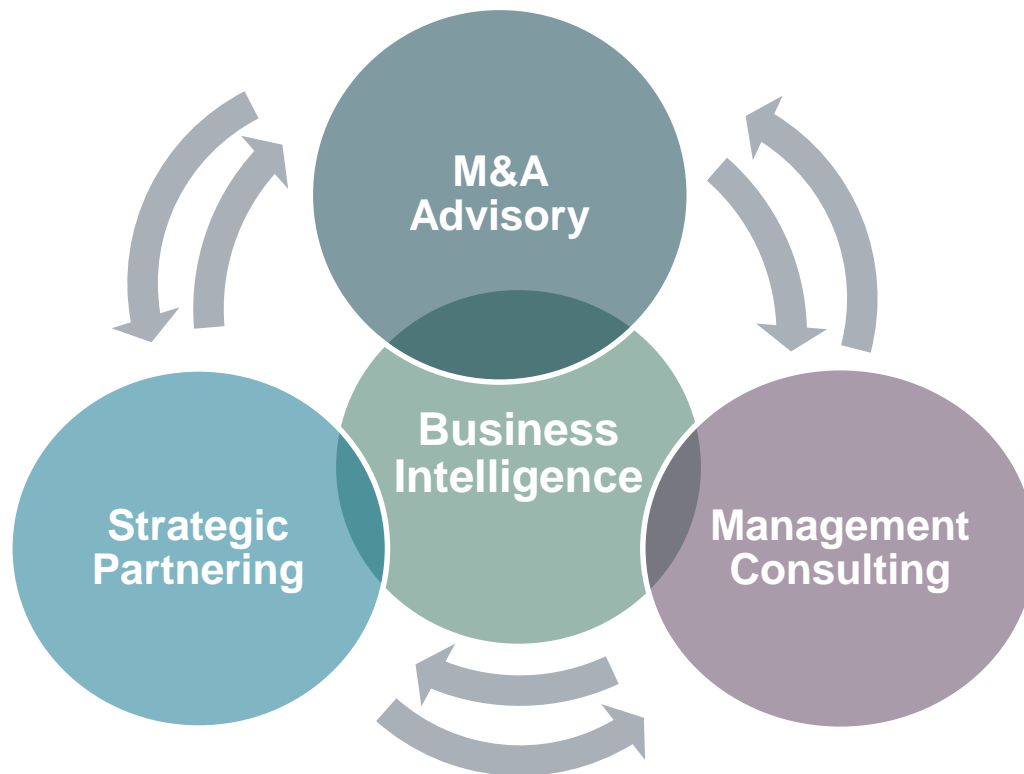
A.Vaccani&Partner AG
Zollikerstrasse 141
P.O. Box 1682
CH-8032 Zürich, Schweiz
T +41 44 392 99 00
info@avp-group.net
www.avp-group.net



Amedeo C. Vaccani
MBA Harvard
MSc ETH-Zürich
a.vaccani@avp-group.net



Ronald Schlegel
MSc ETH-Zürich
PMD Harvard
r.schlegel@avp-group.net



- Vor mehr als 25 Jahren gegründet.
- Hervorragendes Team mit komplementären Kompetenzen, Geschäftserfahrungen:
 - Leidenschaft für Wertgenerierung und ergebnisorientierte Implementierung
 - höchste Standards in Bezug auf Professionalität und Qualität
 - Standorte in Europa, Asien, Nordamerika
- Massgeschneiderte Unterstützung von Privat- und Familienunternehmen ist ein wichtiger Spezialisierungsbereich seit Gründung der AVP.
- Einmalige Kombination von Beratungsfähigkeiten, Transaktionskompetenz und langjähriger Erfahrung in leitenden Funktionen unserer Partner schafft Mehrwert.
- Höchste Professionalität und Qualität in der Projektarbeit sind die Grundlage für Effizienz und Ergebnisorientierung in der Lösungsfindung und der Umsetzung.
- AVP sind umsetzungs- und Ergebnis fokussiert.
- Wir sind unabhängig von Interessen Dritter.

Fragen aus Sicht Eigentümer und Unternehmen

Eigentümer

- Gibt es Nachfolger in der Familie und sind sie bereit.
- Wann wären sie bereit
- Soll die Tradition weiter leben
- Drängt sich aus familiären Gründen eine externe Lösung auf
- Soll ein Verkauf neben einem sofortigen Erlös ein jährliches Einkommen sichern, zum Beispiel durch Mieteinnahmen der für den Betrieb nötigen Liegenschaften

Unternehmen

- Wo stehen die Produkte des Unternehmens im Umsatz und Ertragszyklus.
- Wie sind die Marktaussichten für die kommenden 3-5 Jahre.
- Wie konkurrenzfähig ist das Unternehmen
- Wie sind Ertragslage und Cashflow
- Gibt es Wachstumspotential und braucht es entsprechende Investitionen.
- Gibt es Restrukturierungsbedarf

Nachfolge, Besitzerwechsel, Verkauf

- Vorbereitung, Begleitung und Umsetzung einer erfolgreichen Nachfolgelösung ist ein mehrmonatiger, komplexer, interdisziplinärer Prozess.
- Dieser Prozess ist sorgfältig zu planen und zu strukturieren.
- Eine Nachfolgeregelung hat Projekt-Charakter und ist vom Unternehmer neben dem Tagesgeschäft kaum ohne professionelle externe Unterstützung zu bewältigen.
- Unter einer kompetenten Projektleitung sind viele Themen abzudecken:
 - Verifizierung der Strategie und des Businessplans
 - Bewertung
 - Verkaufsunterlagen erarbeiten
 - Mögliche Käufer identifizieren
 - Steuerliche Aspekte
 - Juristische Themen
 - Kontinuierliches Coaching des Verkäufers

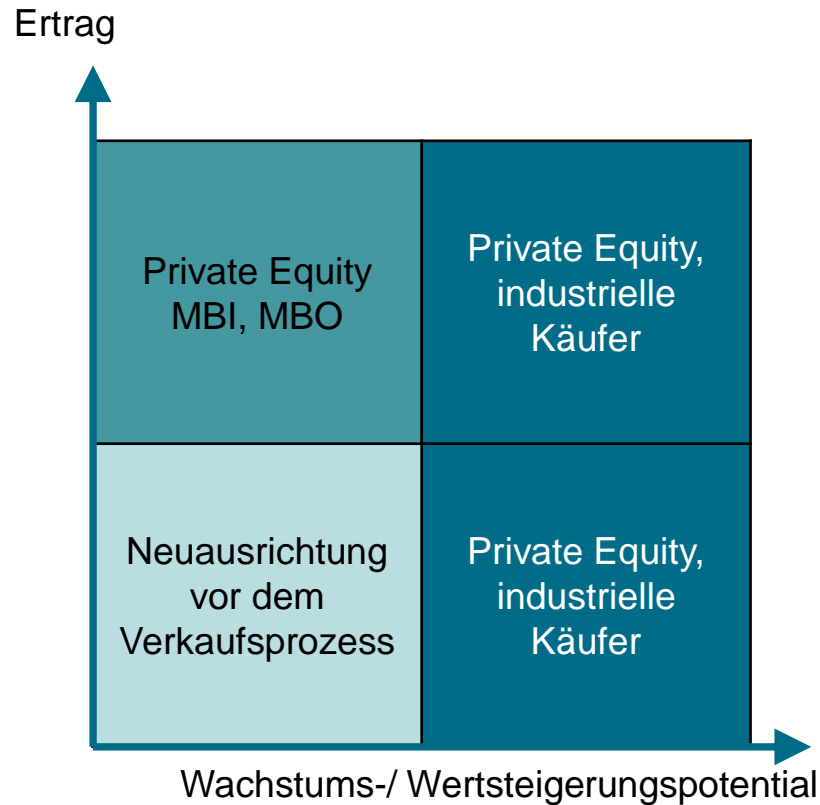
Verkaufsprozess

Mehrstufiges Vorgehen



Käuferuniversum

Je nach Situation des Unternehmens und des Verkäufers sowie der Schwerpunkte der möglichen Käufer, bieten sich sehr unterschiedliche Strukturen zur Realisierung einer Nachfolgeregelung an.



Das Käuferuniversum ist von mehreren Faktoren abhängig:

- Grösse des Unternehmens
- Geografische Ausrichtung (Schweiz, DACH, Europa, Global)
- Private Equity Firmen konzentrieren sich auf unterschiedliche Situationen in Unternehmen
 - Firmen mit Wachstumspotential
 - Reine Nachfolgeregelungen (Buyout)
 - Firmen in Schwierigkeiten
- Viele industrielle Käufer sind im Besitz von PE Firmen

Nachfolgelösungen aus unserer Referenzliste

AVP hat in den letzten Jahren mehr als 100 Transaktionen abgewickelt.

