businessbroker



Präsentation Business Broker AG

Strukturiert und zielgerichtet die Nachfolge regeln.

www.businessbroker.ch



50'000

Inhaber von Schweizer KMU werden in den nächsten Jahren ihre Nachfolge regeln

40%

aller Nachfolger werden ausserhalb von Familie und Unternehmen gefunden - Tendenz steigend

12 Monate

dauert ein Verkauf an Dritte durchschnittlich

Die Gründe für einen Unternehmensverkauf sind vielfältig. Pensionierung, private Veränderungen oder der Wunsch nach einer neuen Herausforderung veranlassen die Eigentümer von KMU, ihr Unternehmen in neue Hände zu übergeben. Was auch immer die Gründe sind: An den Nachfolger werden hohe Ansprüche in Bezug auf seine Fähigkeiten und die notwendigen finanziellen Mittel gestellt.

Die Business Broker AG unterstützt Unternehmer bei der Käufersuche, begleitet den gesamten Verkaufsprozess und sorgt für eine professionelle und diskrete Nachfolgelösung. Von der Vorbereitung bis zur Eigentumsübertragung - Für Ihren Erfolg.

> 5'600

Arbeitsplätze gesichert

> 35'000

Registrierte Kaufinteressenten

> 750

Erfolgreich verkaufte Unternehmen

CHF 500k - 20 Mio.

Transaktionsvolumen bei Verkaufspreisen von CHF 500'000 bis CHF 20 Mio.

Erfolgreicher Unternehmensverkauf

Unsere Leistungen – Ihr Mehrwert

Der Weg zur erfolgreichen Nachfolgeregelung ist herausfordernd, die Argumente für den Beizug eines Spezialisten sind vielfältig.

Strukturierter Verkaufsprozess
Die Business Broker AG ist das führende Unternehmen im Bereich Verkauf und Bewertung von Schweizer KMU. Als Pionierin und Marktführerin überzeugt die Business Broker AG durch eine umfassende Beratung, einen bewährten Verkaufsprozess und langjährige Marktkenntnisse.

Marktorientierte Unternehmensbewertung
Wir ermitteln und interpretieren den theoretischen Wert eines Unternehmens gemäss den verschiedenen anerkannten Bewertungsmethoden. Die resultierende Wertbandbreite ergänzen wir gezielt durch unsere umfangreichen Transaktionsdaten und können so praxisbezogene, marktnahe Preisempfehlungen aussprechen.

Ganzheitliche Betrachtungsweise
Im komplexen Verkaufsprozess ergeben sich vielseitige Fragestellungen: Was ist mein Unternehmen wert? Wer kommt als Käufer in Frage? Was sind steuerliche und rechtliche Fragen? Wo liegen Chancen und Risiken? Wir beraten Sie umfassend – branchenunabhängig und erfolgsbasiert.

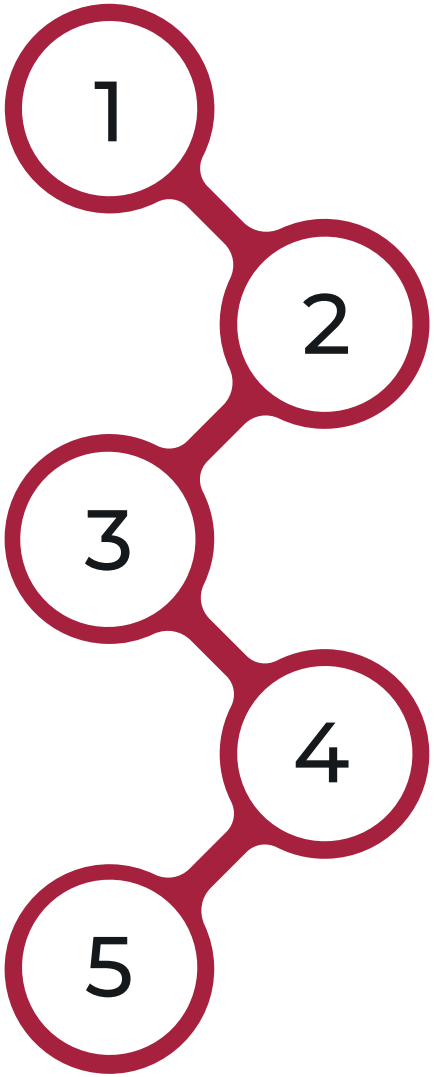
Breites Käufernetzwerk
Unsere Datenbank wächst mit jeder Transaktion. Zwischenzeitlich haben sich mehr als 35'000 Kaufinteressenten bei uns registriert. Diskretion und Vertraulichkeit sind beim Verkauf eines Unternehmens essentiell. Unsere strukturierte Vorgehensweise regelt den Informationsaustausch zwischen Verkäufer und Käufer, damit sensible Unternehmensdaten geschützt werden.



Der strukturierte Verkaufsprozess

Effizient und zielgerichtet zur optimalen Nachfolge

Ein klar definiertes Vorgehen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für das Gelingen einer Nachfolgeregelung. Unser professionell geführter Verkaufsprozess umfasst folgende 5 Phasen:



1. Ziele definieren

- Analyse der Ausgangslage
- Zieldefinition (gewünschter Verkaufszeitpunkt, Verkaufspreisvorstellungen, allfälliger Dividendenbezug)

2. Vorbereitungsphase

- Detaillierte Unternehmensanalyse (Personenabhängigkeit, Klumpenrisiken, Exklusivität, usw.)
- Erstellung der Vermarktungsunterlagen / Firmenprofil

3. Vermarktungsphase

- Aktivierung des Käufernetzwerks und Vermarktung unter Wahrung von Vertraulichkeit und Diskretion
- Selektion geeigneter Kaufinteressenten
- Durchführung von persönlichen Gesprächen zwischen Verkäufer und pot. Käufern
- Einholen und Verhandeln von unverbindlichen Kaufangeboten

4. Verhandlungs- und Prüfungsphase

- Durchführen der Due Diligence
- Einholen / Bestätigen der Kaufangebote
- Erstellung und Verhandlung der Kaufverträge

5. Abschlussphase

- Unterzeichnung der Kaufverträge
- Vollzugshandlungen

Für Ihre persönliche Erfolgsgeschichte

Schreiben Sie mit uns das nächste Kapitel für Ihr Lebenswerk

Erfahrung und Wissen vereint
Als Pionierin sind wir 2007 gestartet und haben uns als Marktführerin im Bereich Unternehmensverkäufe von KMU etabliert. Dank jahrelanger Erfahrung wissen wir, worauf es ankommt. Wir kennen die Erfolgsfaktoren und Risiken im komplexen Prozess und meistern gemeinsam mit Ihnen die vielseitigen Herausforderungen, die ein Verkauf in emotionaler, buchhalterischer, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht mit sich bringt.

Für eine starke Verhandlungsposition
Unser stetig wachsendes Käufernetzwerk umfasst sowohl Privatpersonen wie auch Unternehmen. Auf unserem bekannten Online-Marktplatz treffen sich Angebot und Nachfrage. Unser Ziel ist es, Ihnen aus unserem umfassenden Netzwerk mehrere qualifizierte Kaufinteressenten zu präsentieren, wodurch Ihre Verhandlungsposition massgeblich gestärkt wird.

Unternehmenswert versus Verkaufspreis
Der Verkaufspreis eines Unternehmens wird letztlich durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Theoretische Unternehmenswerte sind wenig aussagekräftig, wenn sie nicht mit tatsächlich am Markt erzielten Preisen verglichen und plausibilisiert werden. Wir kennen den Markt und die preisbestimmenden Faktoren. Auf dieser Basis können wir für Ihr Unternehmen eine realistische und nachvollziehbare Preisindikation abgeben.

Ihr Erfolg ist unser Erfolg
Für unsere Dienstleistungen verrechnen wir ein Erfolgshonorar. Wir beraten Sie im gesamten Verkaufsprozess, von der Vorbereitung bis zur Eigentumsübertragung. So wird unsere Expertise aus über 750 erfolgreichen Transaktionen zu Ihrem entscheidenden Vorteil.

Kontaktieren Sie uns
und besprechen Sie mit uns kostenlos und unverbindlich Ihre individuelle Ausgangslage und eine mögliche Zusammenarbeit.



Business Broker AG
Schiffbaustrasse 2
CH-8031 Zürich

T +41(0)44 420 11 11

Business Broker SA
Biopôle - Route de la Corniche 2
1066 Epalinges

T +41(0)21 823 06 06

www.businessbroker.ch | info@businessbroker.ch

Treffen Sie unsere Berater auch an weiteren Standorten in Ihrer Region:
Zürich – Bern – Aarau – Solothurn – St. Gallen – Luzern – Zug/Steinhausen