

 *business* **valuation**  
Unternehmensbewertung



# Unternehmensbewertung

Business Broker AG hat in den letzten Jahren mehr als 400 Firmen bewertet und erfolgreich verkauft. Wir können nicht nur den theoretischen Wert eines Unternehmens gemäss den verschiedensten anerkannten Methoden ermitteln und interpretieren, sondern sind in der Lage, ganz konkrete, auf Transaktionen basierende, realistische Preisempfehlungen abzugeben.

Die Bewertung eines Unternehmens ist eine äusserst anspruchsvolle Aufgabe. Grundlage für jede Bewertung ist die professionelle Bereinigung des Zahlenmaterials, eine nachvollziehbare Planung der zukünftigen Jahre und die sinnvolle Anwendung der verschiedensten anerkannten Methoden zur Unternehmensbewertung. Jede Methode liefert unterschiedliche Werte – ohne eine fachmännische Interpretation der einzelnen Resultate und der Kenntnis über realisierte Preise ist eine Bewertung nutzlos.

Business Valuation ist ein eigenständiger Bereich der Firma Business Broker AG, die auf den Verkauf von kleinen und mittleren Firmen spezialisiert ist. Die Erfahrung aus zahlreichen erfolgreichen Transaktionen erlaubt eine praxis- und zielorientierte Sichtweise. Als erfahrene Berater können wir realistische Szenarien entwerfen und die unterschiedlichen Bewertungsergebnisse beurteilen und plausibilisieren.

Wenn Sie nicht nur wissen wollen, was Ihr Unternehmen theoretisch wert ist, sondern ebenso, welcher Preis am Markt erzielt werden kann, dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Informieren Sie sich über Business Valuation auch im Internet unter [www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch) oder sprechen Sie mit unseren Beratern.



# Dienstleistungen

Business Broker AG konzentriert sich auf folgende Dienstleistungen:

 *business* **valuation**  
Unternehmensbewertung

 *business* **broker**  
Verkauf von Unternehmen

 *business* **estate**  
Verkauf von Liegenschaften

# Vorteile einer Unternehmensbewertung durch Business Valuation

Professionelle Bereinigung der Jahresrechnungen

Realistische Vergleiche und Interpretation der unterschiedlichen Bewertungsergebnisse

Erkennen sinnvoller Szenarien hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen

Realistische Unternehmensbewertung mit einem erprobten Methoden-Mix

Große, branchenübergreifende Erfahrung bei Firmenbewertungen und Transaktionen

Ganzheitliche Betrachtungsweise



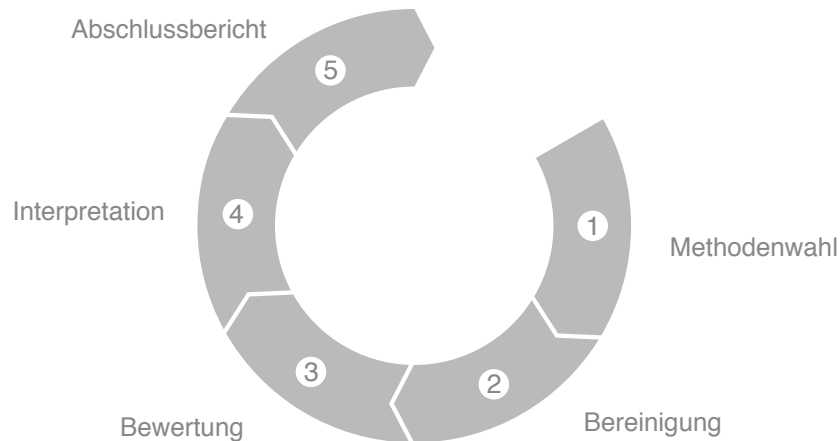
# Unternehmensbewertung

Die Gründe, eine Unternehmensbewertung in Auftrag zu geben, sind vielfältig. Business Broker AG erstellt Unternehmensbewertungen im Rahmen von:

- Nachfolgeregelungen
- Unternehmensverkäufen
- Strategiedefinitionen
- Gerichtsgutachten
- Scheidungen
- Erbteilungen

# Der Bewertungsprozess

## Phasen im Bewertungsprozess:



Ablauf Ihres Bewertungsauftrags:

### Offerte

Nach einem ersten Telefongespräch erstellen wir für Sie eine Offerte mit Fixpreis, basierend auf der Grösse und Komplexität des Unternehmens.

### Unterlagen, Bereinigung, Bewertung

Nach Auftragserteilung stellen wir Ihnen eine Liste der benötigten Unterlagen zu. Mit dem von Business Broker entwickelten Bewertungstool werden die gelieferten Daten bereinigt und die Bewertung gemäss den verschiedenen anerkannten Methoden durchgeführt.

### Abschlussgespräch

Der Prozess findet seinen Abschluss in einem Gespräch mit dem Eigentümer, in dem die Bewertung und die getroffenen Annahmen besprochen werden. Ziel des Abschlussgesprächs ist es, dass der Auftraggeber die unterschiedlichen Einflussfaktoren und die Bewertung an sich versteht. Im ausführlichen Abschlussbericht werden der Bewertungsprozess und sämtliche Resultate dokumentiert.

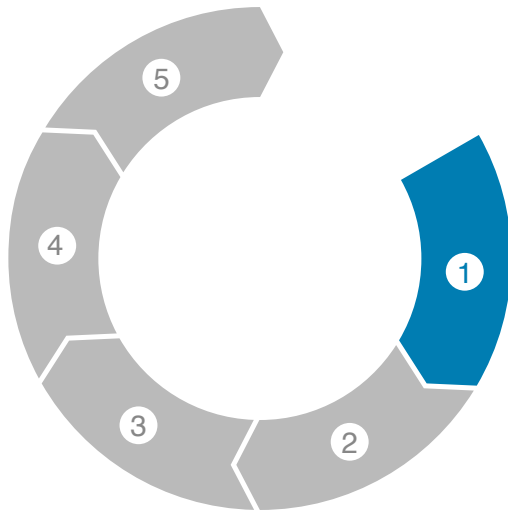


Herr Meier und Herr Sattler haben zusammen während 18 Jahren eine erfolgreiche Schreinerei mit 15 Mitarbeitern aufgebaut. Herr Sattler möchte nach der erfolgreichen Geschäftstätigkeit mit seiner Familie nach Australien auswandern und plant seinen Austritt aus der Firma.

Um den Verkauf der Geschäftsanteile an Herrn Meier zu regeln, entscheiden sich die Partner, vorgängig eine Unternehmensbewertung durch Business Valuation durchführen zu lassen.

Dank der fundierten Bewertung und Analyse des Unternehmens können die Übertragung der Geschäftsanteile von Herrn Sattler an Herrn Meier wie auch die finanziellen Regelungen angegangen und eine faire Lösung für beide Herren ausgearbeitet werden.





## Methodenwahl

Verschiedene Methoden – Unterschiedliche Resultate

Grundsätzlich ist zwischen einem theoretischen Unternehmenswert und dem realisierbaren Preis zu unterscheiden. Der theoretische Unternehmenswert kann mittels verschiedener Methoden eruiert werden, wobei jede Methode unterschiedliche Werte liefert. Es gibt keinen richtigen oder falschen theoretischen Unternehmenswert, sondern verschiedene Werte, welche für unterschiedliche Betrachter unterschiedlich plausibel sind.

Die Unternehmensbewertung erfolgt üblicherweise nach dem Grundsatz von „going-concern“ und „stand-alone“, das heisst, es wird davon ausgegangen, dass das Unternehmen in der derzeitigen Form weitergeführt wird.



## Dokumenten-Checkliste

- Angaben zum Unternehmen: Angebotene Dienstleistungen, Kunden, Mitarbeiter, Markt
- Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 3 Jahre
- Lohnausweise aller Mitarbeiter der letzten 3 Jahre
- Angaben über nicht geschäftsnotwendige Aufwendungen der letzten 3 Jahre
- Inventar mobiler Sachanlagen gemäss Bilanz des letzten Geschäftsjahres
- Inventar Warenlager gemäss Bilanz des letzten Geschäftsjahres
- Kopie der Mietverträge



## Bereinigung

Die meisten KMU's führen ihre Buchhaltung unter steuerlichen Gesichtspunkten – je weniger Gewinn desto besser. Mit den Bereinigungen wird das Ziel verfolgt, die effektive Ertragskraft eines Geschäftsjahres aufzuzeigen. Die Bereinigung von ausserordentlichen Positionen, einmaligen Anschaffungen, nichtbetriebsnotwendigen bzw. betriebsfremden Aufwendungen sowie möglichen Einsparpotenzialen erlaubt eine differenzierte Aussage über die tatsächliche Ertragskraft eines Unternehmens.

Als Beispiel können hier zusätzlich angemietete Geschäftsräumlichkeiten genannt werden, welche als Aufwand in die Erfolgsrechnung einfließen, jedoch für die Geschäftstätigkeit nicht notwendig sind. Oder der Inhaber fährt ein teures Auto und rechnet dessen Leasingkosten über das Geschäft ab. Diese Mehraufwendungen sind zu neutralisieren bzw. herauszurechnen.



$$\text{Nettosubstanzwert} = \sum_{t=1}^T \text{Vermögensteil (Aktivum)}_t - \text{Fremdkapital} - \text{stille Reserven} \times \frac{\text{Steuersatz}}{2}$$

$$\text{WACC}_s = k_{FK} \times \frac{FK}{GK} \times (1-s) + k_{EK} \times \frac{EK}{GK}$$

$$k_{EK} = E(r_{EK}) = r_f + \text{ss}_{EK} \times (r_m - r_f) + \text{Risikozuschläge (Handelbarkeit + Grösse)}$$

$$\text{Unternehmenswert (netto)} = \underbrace{\sum_{t=1}^T \frac{\text{FCF}_t(\text{Entity})}{(1 + \text{WACC}_s)^t}}_{\text{Free Cash Flows (Entity) gemäss Planungsjahr 1-T}} + \underbrace{\frac{\text{NOPAT}_{T+1}}{\text{WACC}_s \times (1 + \text{WACC}_s)^T}}_{\text{Residualwert bei Nullwachstum}} - \text{FK}$$



## Bewertung

In der Praxis ist es sinnvoll, einen Mix der relevanten Methoden zu verwenden. Der angewandte Bewertungsmix kann je nach Branche variieren.

### Substanzwertmethode

Die Substanzwertmethode ist eine Bestandaufnahme der vorhandenen Vermögensteile (Aktiva), d.h. der existierenden Substanz des Unternehmens. Der Netto-Substanzwert stellt den effektiven Wert des Eigenkapitals dar, d.h. die um die stillen Reserven korrigierten Steuerwerte der Aktiva, reduziert um die Schulden bzw. Verbindlichkeiten des Unternehmens. Der Substanzwert kann als Untergrenze bei der Bewertung eines Unternehmens gesehen werden, da die Substanz zum Bewertungszeitpunkt materiell vorhanden ist.

### Ertragswertmethoden

Die Ertragsmethoden bewerten ein Unternehmen anhand der erwarteten Ertragsströme, welche das Unternehmen für die Firmeninhaber in Zukunft mit der vorhandenen Substanz erwirtschaftet. Die zukünftig anfallenden Ertragsströme können Gewinne oder Cash Flows sein. Je nach Art des Ertragsstroms werden die einzelnen Ertragswertmethoden unterschieden. Zur Planung der zukünftigen Jahre sind Annahmen zu treffen, die je nach Perspektive konservativ, realistisch oder optimistisch sein können – entscheidend ist die Nachvollziehbarkeit.

### Marktwertmethoden

Der ermittelte Unternehmenswert lässt sich mit bei Übernahmen bezahlten Preisen (Transaction Multiples) vergleichen und plausibilisieren.



# Kundenaussagen

## Das sagen ehemalige Kunden der Business Broker AG:

«Meine persönlichen Anliegen zu meiner Nachfolge wurden sehr ernst genommen und absolut professionell umgesetzt. Ich würde das Mandat sofort wieder an die Business Broker AG übertragen. Ich möchte festhalten, dass es sich spürbar um einen Profi-Broker handelt.»

Bruno Egli, ehem. Inhaber EmaTech GmbH, Umsatz < CHF 5 Mio.

«Wir möchten uns für Ihren Einsatz ganz herzlich bedanken! Es hat alles tiptop geklappt! Man kann Sie und Ihre Firma wirklich weiterempfehlen»

Marlene und Harry Taumberger, ehem. Inhaber Carrosserie Taumberger, Umsatz < CHF 1 Mio.

«Der Ablauf vom Einschätzen bis zum Verkauf lief sehr professionell. Stets hatte man das Gefühl, einen Partner an der Seite zu haben. Wohl das professionellste Unternehmen für den Firmenverkauf.»

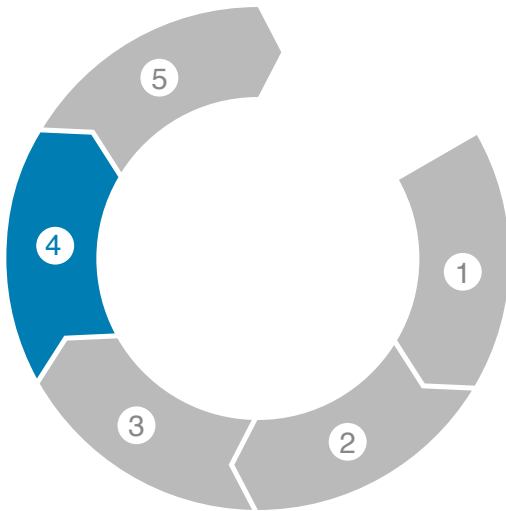
Oliver Fürthaler, ehem. Inhaber Röding Seesaiblinge GmbH, Hünenberg

«Ich glaube nicht, dass wir das ohne die Unterstützung der Business Broker AG geschafft hätten»

Thomas Gabathuler, ehem. Inhaber Solutionpark AG, Umsatz < CHF 10 Mio.

«Bei den Verkaufsverhandlungen habe ich mich sehr gut betreut und beraten gefühlt. Ihr Fachwissen betreffend Verkaufsabwicklung hat mich sehr überzeugt»

Urs Berger, ehem. Inhaber IDEAL Storenbau AG, Umsatz < CHF 3 Mio.



## Interpretation

Bei der Unternehmensbewertung geht es nicht darum, den absolut richtigen Wert zu finden. Es geht vielmehr darum, eine Wertebandbreite zu ermitteln, welche sich jederzeit plausibilisieren und kommunizieren lässt.

Ausgehend vom Substanzwert, der materiell vorhanden ist und welcher je nach Kapitalintensität der Geschäftstätigkeit variiert, kann die Wertuntergrenze bestimmt werden. Je nach Ertragswertszenario werden dann die Wertebandbreite und der erzielbare Goodwill als Differenz von Ertrags- und Substanzwert bestimmt.

Die Resultate bedürfen einer Beurteilung und Plausibilitätsprüfung. Nur wer die werttreibenden Faktoren und die einer Bewertung zugrundeliegenden Annahmen versteht, ist in der Lage, den ermittelten Unternehmenswert zu interpretieren.



## Bewertungsgutachten (30-40 Seiten)

Ausgangslage, Vorgehen, Erläuterungen

Übersicht über die Bilanzen und Erfolgsrechnungen der letzten 5 Jahre

Bereinigung der Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 5 Jahre

- Stille Reserven und latente Steuern
- Nichtbetriebsnotwendige Aufwendung
- Personalaufwand

Analyse der Ertragslage und deren nachhaltigen Entwicklung

Prognose der Entwicklung des Eigenkapitals

Bewertungsmethoden:

- Substanzwert-Methode
- Ertragswert-Methode
- Discounted Cash Flow Methode
- Mittelwertmethode
- Marktwertmethoden, Multiples
- Berechnung des Eigentümergewinns

Detaillierte Bewertung nach den unterschiedlichen Methoden

Konklusion mit Resultatübersicht und Plausibilitätsprüfung

Kennzahlen, Tabellen und Grafiken





## Abschlussbericht

Jede Bewertung findet ihren Abschluss in einer Besprechung aller gewählten Parameter und Bereinigungen mit dem Auftraggeber. Häufig werden anschließend noch kleinere Anpassungen vorgenommen, bevor das endgültige Resultat feststeht und der Bericht verfasst werden kann.

Das finale Bewertungsgutachten umfasst 30 bis 40 Seiten. Die Bewertungsergebnisse werden nach Methode detailliert aufgeführt, die getroffenen Annahmen dokumentiert und die abschliessende Analyse und Plausibilisierung erörtert. In zahlreichen Tabellen und Grafiken werden die entscheidenden Kennzahlen übersichtlich dargestellt.

Der Bewertungsbericht dokumentiert den gesamten Bewertungsprozess und ermöglicht so den Nachvollzug der unterschiedlichen Schritte. Der Bericht ist so abgefasst, dass die Bewertungsergebnisse auch für Dritte und zu einem späteren Zeitpunkt verständlich dokumentiert sind.



# Bewertungsgutachten Muster AG

Muster AG

## 4.4 Discounted Cash Flow Methode

Nachfolgend wird die Discounted Cash Flow Methode als Ertragswertmethode zur Ermittlung des Unternehmenswerts angewandt. Grundelemente dieser Methode sind:

- Die Planung der Erfolgsrechnung bzw. der Bilanz (Investitions- bzw. Finanzierungstätigkeit der zukünftigen 4 Jahre)
- Die Planung des Residualwerts, welcher die Zeitperiode nach den 4 Jahren detaillierter Planung abdeckt
- Die Bestimmung des steueradjustierten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes (WACCs)

### 4.4.1 Planung der ER und Bilanz

Nachdem die Bereinigung der Bilanz und Erfolgsrechnung erfolgte, kann auf einer bereinigten Basis prognostiziert werden. Die Prognosen basieren auf Angaben des Eigentümers. Es wurden unter anderem folgende Annahmen getroffen:

- In den letzten 3 Jahren konnte der Umsatz für institutionelle Kunden (Linie 1) stetig gesteigert werden. Für das Jahr 2011 wird von einem Wachstum von 5% ausgegangen, wobei dieses in den Folgejahren abnehmen wird.
- Ebenfalls wird von einer Umsatzsteigerung bei den Privatkunden (Linie 2) ausgegangen. Im Jahr 2010 wurden 10 Stücke pro Monat verkauft. Die Menge soll nun bis im Jahr 2015 auf 30 Stücke pro Monat gesteigert werden.

In CHF

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Nachhaltig
--	------	------	------	------	------	------	------	------------

#### Kennzahlen und Bewertung

Umsatzwachstum Linie 1	13.2%	18.9%	11.1%	5.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Umsatzwachstum Linie 2	0.0%	0.0%	61.9%	-100.0%				
Sonstiges Umsatzwachstum	212.8%	17.7%	-22.7%					
Materialeinwand L1 in % vom Umsatz L1	69.7%	70.5%	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%
Materialeinwand L2 in % vom Umsatz L2	0.0%	0.0%	0.0%					
Materialeinwand in % vom Nettoumsatz	71.0%	69.5%	69.3%	70.6%	69.9%	69.3%	69.1%	69.1%
Personalaufwand in % vom Nettoumsatz	9.2%	9.5%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Mietaufwand in % vom Nettoumsatz	3.4%	3.3%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Sonstiger betrieblicher Aufwand in % vom Nettoumsatz	7.2%	5.9%	7.3%	7.3%	7.3%	7.3%	7.3%	7.3%
Abschreibungen in % vom Nettoumsatz	0.3%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%
CAPEX absolut	5'045	12'650	9'017	10'418	11'295	11'951	12'320	12'318
CAPEX Bewertung	5'045	12'650	9'017	10'418	11'295	11'951	12'320	12'318
Nettoumlaufvermögen in % vom Umsatz			12.1%					
Investition NUV absolut				-326'019	-326'019	-326'019	-326'019	-326'019

In CHF

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Nachhaltig
--	------	------	------	------	------	------	------	------------

#### Erfolgsrechnung

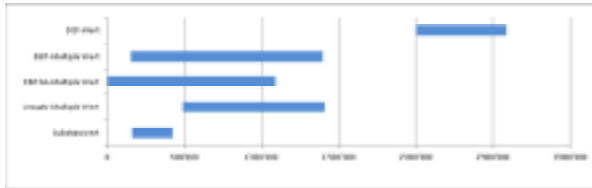
gemäss Jahresabschluss/Planung	1'930'753	2'290'342	2'500'852	2'678'395	2'731'963	2'731'963	2'731'963	2'731'963
Anpassung	0	0	0					
<b>Bruttoumsatz Linie 1</b>	<b>1'930'753</b>	<b>2'290'342</b>	<b>2'500'852</b>	<b>2'678'395</b>	<b>2'731'963</b>	<b>2'731'963</b>	<b>2'731'963</b>	<b>2'731'963</b>
gemäss Jahresabschluss/Planung	0	70'000	113'331	0	0	0	0	0
Anpassung	0	0	0	402'930	610'500	805'860	915'750	915'000
<b>Bruttoumsatz Linie 2</b>	<b>0</b>	<b>70'000</b>	<b>113'331</b>	<b>402'930</b>	<b>610'500</b>	<b>805'860</b>	<b>915'750</b>	<b>915'000</b>
gemäss Jahresabschluss/Planung	76'646	90'208	69'712	69'712	69'712	69'712	69'712	69'712
Anpassung	0	0	0					
<b>Sonstiger Bruttoumsatz</b>	<b>76'646</b>	<b>90'208</b>	<b>69'712</b>	<b>69'712</b>	<b>69'712</b>	<b>69'712</b>	<b>69'712</b>	<b>69'712</b>
gemäss Jahresabschluss/Planung	-16'279	18'972	-48'616	0	0	0	0	0
Anpassung	0	0	0	-48'616	-48'616	-48'616	-48'616	-48'616
<b>Umsatzreduktion</b>	<b>-16'279</b>	<b>18'972</b>	<b>-48'616</b>	<b>-48'616</b>	<b>-48'616</b>	<b>-48'616</b>	<b>-48'616</b>	<b>-48'616</b>

## 5 Konklusion

### 5.1 Resultateübersicht: Bandbreite der Bewertung

Ziel der vorliegenden Unternehmensbewertung ist eine Wertbandbreite zu ermitteln und innerhalb dieser einen plausiblen und nachvollziehbaren Unternehmenswert zu bestimmen. Der Substanzwert in der Höhe von CHF 423'175 kann als Wertuntergrenze angesehen werden, da die Vermögensbestandteile substantiell vorhanden sind und zu Verkehrswerten in die Bewertung eingeflossen sind. Der Discounted Cash Flow (DCF)-Wert auf der Equity-Ebene beträgt CHF 2'258'354. Die hier aufgezeigte Bandbreite des DCF-Werts berechnet sich folgendermassen: Das Minimum bzw. das Maximum ist gleich dem Equity-Wert, welcher zustande käme, wenn der Kapitalkostensatz in der Höhe von 16.0% um 2% und das ewige NOPLAT-Wachstum in der Höhe von 0.0% um 2% tiefer bzw. höher liegen würde (vgl. dazu den Abschnitt Sensitivitätsanalyse). Die Bandbreiten der Multiple-Werte auf Equity-Stufe beinhalten die Minimum- und Maximum-Werte der letzten 3 Jahre.

Umsatz, EBITDA, EBIT basierend auf Min. / Max. der letzten 3 Jahre > neu Equity-Werte (anstatt Entity)



Umsatz, EBITDA, EBIT von t-2 bis t+5 plus DCF > neu Equity-Werte und zusätzlich Substanzwert (blau)



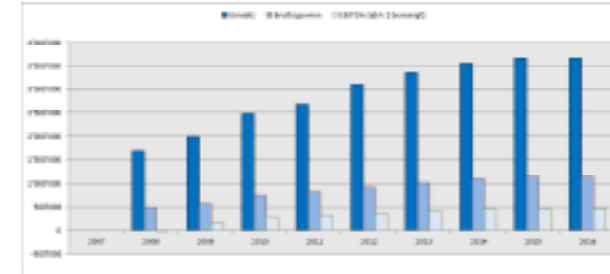
### 5.2 Plausibilitätsprüfung

#### 5.2.1 Einfacher Ertragswert

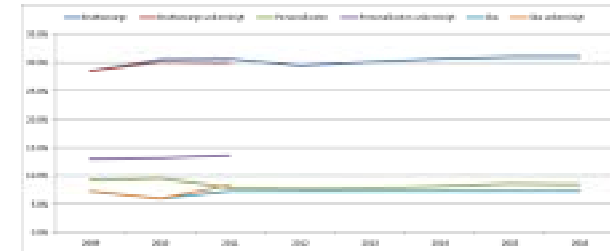
Durch die einfache Ertragswertmethode lässt sich der ermittelten Eigenkapitalwert-Bandbreite ein einfach nachvollziehbarer Wert gegenüberstellen. Dabei wird angenommen, dass der durchschnittliche Reingewinn der Jahre 2008 - 2014 in der Höhe von CHF 298'000 ewig erzielbar ist

## 7 Grafiken Bilanz / ER

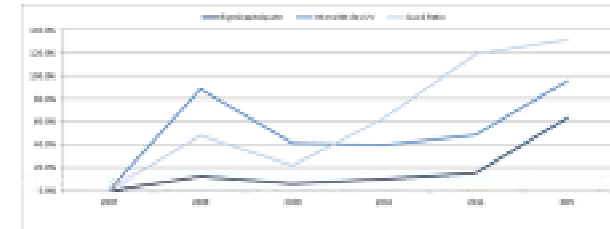
### 7.1 Einige Kennzahlen



### 7.2 Struktur Erfolgsrechnung



### 7.3 Struktur Bilanz





## Verkauf von Unternehmen

Business Broker AG ist das grösste und erfolgreichste Beratungsunternehmen im Bereich Verkauf von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz und verfügt über stark wachsende Standorte in Deutschland. Mehr als 400 abgeschlossene Projekte zeugen von Erfahrung und Kompetenz.

Business Broker AG steuert den gesamten Verkaufsprozess: Wir erarbeiten ein Vermarktungskonzept, bereinigen die Geschäftsabschlüsse und erstellen eine attraktive Firmenpräsentation. Rechtliche und steuerliche Aspekte werden abgeklärt.

Durch den kontrollierten Verkaufsprozess können Anonymität und Diskretion sichergestellt werden. Mehrere konkrete Käufer verbessern die Verhandlungsposition auf dem Weg zum optimalen Vertragsabschluss.

**Ihr Erfolg ist unser Ziel, deshalb verrechnen wir ein Erfolgshonorar.**





## Verkauf von Gewerbeliegenschaften

**Business Estate ist ein eigenständiger Bereich der Firma Business Broker AG und bietet sämtliche Dienstleistungen im Bereich Verkauf von Geschäfts- und Wohnliegenschaften an.**

Häufig spielen Liegenschaften eine zentrale Rolle beim Firmenverkauf. Der Verkauf von Geschäftsliegenschaften zeichnet sich daher durch spezifische Fragestellungen aus, die sich erheblich von der Vermittlung von Wohnimmobilien unterscheiden. Nur wer die Bedürfnisse von Unternehmen verschiedener Branchen kennt, kann kompetent in Immobilienfragen beraten.

Mit unserem klaren Fokus auf den Bereich Geschäftsliegenschaften und der Verbindung mit dem Bereich Merger & Acquisition besetzen wir eine einzigartige Position.

Mehr Informationen und Kundenstimmen unter [www.businessestate.ch](http://www.businessestate.ch)



# Referenzen

Business Broker AG hat folgende Unternehmen bewertet und erfolgreich verkauft:

Unternehmen	Umsatz	Unternehmen	Umsatz
E.S. TEAM-Service GmbH	< 1 Mio. CHF	Fitnesscenter	< 1 Mio. CHF
Shardana Wellness Center	< 1 Mio. CHF	Huwasa GmbH	< 2 Mio. CHF
Schaffhauserplatz Apotheke	< 10 Mio. CHF	Lerch Cycle Sport	< 2 Mio. CHF
Hobli AG	< 1 Mio. CHF	Soulsupply Fashion GmbH	< 1 Mio. CHF
Elektro Keller GmbH	< 5 Mio. CHF	AlphaTop GmbH	< 1 Mio. CHF
Reitstahl Bikes	< 1 Mio. CHF	MB Event AG	< 1 Mio. CHF
Galerie Joy AG	< 1 Mio. CHF	Nautic Shop	< 1 Mio. CHF
Blumen „le clou“	< 1 Mio. CHF	Sirius Outdoor AG	< 1 Mio. CHF
S+M Technik	< 1 Mio. CHF	Fritz Angst AG	< 3 Mio. CHF
Sie & Er Chemische Reinigung	< 1 Mio. CHF	Zehnder+Sommer AG	< 20 Mio. CHF
A & W Studios AG	< 1 Mio. CHF	Trend Design	< 1 Mio. CHF
Schlüssel Hug AG	< 10 Mio. CHF	Visagistique GmbH	< 1 Mio. CHF
Reck Optik	< 1 Mio. CHF	Wepro AG	< 1 Mio. CHF
Tobler Schreinerei + Ladenbau AG	< 2 Mio. CHF	Audio Partner GmbH	< 1 Mio. CHF
Move Fitnesscenter	< 1 Mio. CHF	Personal Sigma Zürich AG	< 1 Mio. CHF
Bakrona Zürich AG	< 1 Mio. CHF	F. Sigrist AG	< 10 Mio. CHF
AM Hauswart AG	< 1 Mio. CHF	City-Fit AG	< 5 Mio. CHF
Fusco Plumbing GmbH	< 2 Mio. CHF	Gamper Siebdruck AG	< 10 Mio. CHF
Buca SA	< 1 Mio. CHF	Meier Zäune GmbH	< 5 Mio. CHF
Contec Schleiftechnik GmbH	< 1 Mio. CHF	Designlife GmbH	< 5 Mio. CHF
My Tours AG	< 2 Mio. CHF	Schmid Relocation	< 1 Mio. CHF

<b>Unternehmen</b>	<b>Umsatz</b>	<b>Unternehmen</b>	<b>Umsatz</b>	<b>Unternehmen</b>	<b>Umsatz</b>
Meridian AG	< 20 Mio. CHF	Lüber System GmbH	< 5 Mio. CHF	Rimann und Walpen AG	< 3 Mio. CHF
Pinguin Textilpflege AG	< 1 Mio. CHF	Positech AG	< 20 Mio. CHF	Beljean Seminare AG	< 1 Mio. CHF
Butler Henrys AG	< 10 Mio. CHF	Casarex Trading GmbH	< 5 Mio. CHF	Michael Herrmann Trading	< 1 Mio. CHF
Glärnisch Apotheke	< 5 Mio. CHF	Berger Klebe GmbH	< 2 Mio. CHF	Bi-Sang Partyservice	< 1 Mio. CHF
Fittech Peter Müller	< 1 Mio. CHF	Fällander Glas AG	< 1 Mio. CHF	Selection 1847 GmbH	< 2 Mio. CHF
Teru Liegenschaften GmbH	< 1 Mio. CHF	Maiers Raum für Theater	< 1 Mio. CHF	Cartonaurio GmbH	< 2 Mio. CHF
Zooland-Filiale Stäfa	< 1 Mio. CHF	Senior Home Care GmbH	< 1 Mio. CHF	Mode von Euw AG	< 1 Mio. CHF
Zooland-Filiale Zug	< 1 Mio. CHF	Onlineshopschweiz.ch	< 1 Mio. CHF	LSB Lok Service Burkhardt AG	< 5 Mio. CHF
Carrosserie Taumberger	< 1 Mio. CHF	Crazystuff GmbH	< 2 Mio. CHF	H & R Textil AG	< 6 Mio. CHF
R4S GmbH	< 1 Mio. CHF	ChemTex Davos GmbH	< 1 Mio. CHF	Schurter Infrarot-Heizsysteme GmbH	< 1 Mio. CHF
Halle 41 AG	< 3 Mio. CHF	Papeterie Ging	< 1 Mio. CHF	Brain-Spot GmbH	< 1 Mio. CHF
EGZ AG	< 1 Mio. CHF	Candela GmbH	< 1 Mio. CHF	Ideal Storenbau AG	< 3 Mio. CHF
Scanova GmbH	< 1 Mio. CHF	ema-tech Nottwil GmbH	< 5 Mio. CHF	FS für Kosmetik H. Koeniger GmbH	< 2 Mio. CHF
ES Technik GmbH	< 5 Mio. CHF	Lüscher Umzüge & Transporte AG	< 1 Mio. CHF	Pizza-Blitz Meier	< 3 Mio. CHF
Kältetechnik AG Zollikofen	< 20 Mio. CHF	Midi-Villas	< 1 Mio. CHF	Jeune Primeur AG	< 10 Mio. CHF
Brunova Verpackungsmaschinen GmbH	< 2 Mio. CHF	Latenser Consulting AG	< 1 Mio. CHF	Brodmann Dienstleistungen GmbH	< 5 Mio. CHF
Solivia AG	< 2 Mio. CHF	Atlas Business Language GmbH	< 1 Mio. CHF	Mountainstudio Media GmbH	< 1 Mio. CHF
ERS Gardinen-Reinigung GmbH	< 1 Mio. CHF	RDE Verbindungstechnik GmbH	< 1 Mio. CHF	Maxess Autotechnik GmbH	< 1 Mio. CHF
Reisat AG	< 1 Mio. CHF	Swiss Leadership Forum AG	< 5 Mio. CHF	Papeterie Nievergelt	< 4 Mio. CHF
Emca Assembly AG	< 1 Mio. CHF	Pimpmyat	< 1 Mio. CHF	Zindel Druck GmbH	< 1 Mio. CHF
Jobboxx AG	< 20 Mio. CHF	AquaFil GmbH	< 5 Mio. CHF	Selsup (Schweiz) sa	< 3 Mio. CHF
Romo Food GmbH	< 1 Mio. CHF	Haushaltsreinigung.ch	< 3 Mio. CHF	Elesta GmbH	< 10 Mio. CHF
Solutionpark AG	< 10 Mio. CHF	Entry GmbH	< 1 Mio. CHF	Pe-Handel & Vertrieb GmbH	< 2 Mio. CHF
Kleiderhaus Central AG	< 2 Mio. CHF	HomeTEC AG	< 1 Mio. CHF	Spirig AG	< 6 Mio. CHF
2-Rad-Elsener GmbH	< 1 Mio. CHF	VKG Vetsch Klimatechnik AG	< 10 Mio. CHF	Powerlook.ch GmbH	< 1 Mio. CHF
Gymline-Fitness für Frauen GmbH	< 1 Mio. CHF	Wellness & Beauty	< 1 Mio. CHF	Easy balance GmbH	< 1 Mio. CHF
Ellema AG	< 5 Mio. CHF	Profilogic AG	< 10 Mio. CHF	Mechanik-Norm Heil AG	< 2 Mio. CHF

## Ihr Kontakt

### Business Broker AG

Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich  
T +41 (0)44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 12  
info@businessbroker.ch | www.businessbroker.ch

Lausanne

Gossau St.Gallen

Baar Zug

Aarau-West

 *business* valuation