



Ein BDO Unternehmen

PROZESSLEITFADEN FÜR KÄUFER

Der Weg in die Selbständigkeit durch einen Unternehmenskauf bringt einige Herausforderungen mit sich. Bereiten Sie sich mit dem vorliegenden Leitfaden sorgfältig darauf vor.

TYPISCHER PROZESSVERLAUF



VERTRAULICHKEITS- ERKLÄRUNG

- Unterzeichnung der Vertraulichkeits-erklärung



PRÜFUNG DES FIRMENPROFILS

- Rückmeldung, ob Interesse besteht, ansonsten begründete Absage innert 10 Tagen
- Erste Abklärungen betreffend Finanzierung, sofern eine Fremdfinanzierung notwendig ist



ERSTGESPRÄCH MIT DEM VERKÄUFER

- Bei beidseitigem Interesse wird ein unverbindliches Erst-Gespräch zwischen Interessent und Verkäufer vereinbart
- Ziel des Meetings:
Abgabe eines unverbindlichen Kaufangebots
 - Kaufpreishöhe
 - Finanzierung
 - Zahlungsmodalitäten
 - Übernahmedatum



DUE DILIGENCE & BESICHTIGUNG

- Sofern das Angebot für den Eigentümer annehmbar ist, folgt die Due Diligence (Prüfung der Bücher, des Lagers und Inventars etc.)
- Besichtigung des Unternehmens
- Die finale Finanzierungszusage der Bank liegt vor



ERSTELLUNG DES KAUFVERTRAGES

- Erstellung der Vertrags- und Vollzugsdokumente durch die Business Broker AG
- Unterzeichnung des Kaufvertrages und Vollzug



Bitte beachten Sie, dass Sie den Verkäufer zu keinem Zeitpunkt direkt kontaktieren dürfen. Jeglicher Kontakt läuft ausschliesslich über die Business Broker AG.

PROZESSBESCHRIEB

Es freut uns, dass Sie sich für eines unserer Mandate interessieren. Der vorliegende Leitfaden zeigt Ihnen auf, wie ein Unternehmenskauf bei der Business Broker AG üblicherweise abläuft. Bitte lesen Sie den Leitfaden sorgfältig durch und kontaktieren Sie uns bei Fragen oder Unklarheiten.

Essentiell beim Kauf eines Unternehmens ist die persönliche Vorbereitung. Dazu können die nachfolgenden Fragen hilfreich sein:

- Weshalb und mit welchem Zeithorizont möchte ich ein Unternehmen kaufen?
- Wie lässt sich der Unternehmenskauf finanzieren?
- Bin ich mir bewusst, was es heisst, als Unternehmer selbständig zu sein?
- Bin ich unabhängig genug, meine Entscheidungen selbst zu treffen?

Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung



Mit der Anfrage des Firmenprofils haben Sie bereits den ersten Schritt in die Welt des Unternehmertums gemacht. Sollte es sich um einen Erstkontakt handeln, haben wir Ihnen eine Vertraulichkeitserklärung zugestellt, die Sie uns bitte ausgefüllt und unterzeichnet retournieren.



Lesen Sie die Vertraulichkeitserklärung sorgfältig durch und füllen Sie alle Felder vollständig aus. Vergessen Sie das Kreuz zuunterst nicht und retournieren Sie uns das Dokument mit Ihrer Unterschrift versehen. Bei einigen Mandaten sind wir von den Eigentümern beauftragt, vor Versand des Firmenprofils von allen Interessenten mittels Fragenkatalog zusätzliche Informationen einzuholen.

Prüfung des Firmenprofils

- Lesen Sie das Firmenprofil aufmerksam durch und notieren Sie sich allfällige Fragen.
- Teilen Sie uns mit, ob Sie weiterhin am Unternehmen interessiert sind oder nicht.
 - Sollten Sie kein weiteres Interesse am Unternehmen haben, bitten wir Sie um eine entsprechende schriftliche Mitteilung innert 10 Tagen, in der Sie uns Ihren konkreten Absagegrund mitteilen. Dieses Feedback ist für den Eigentümer des Unternehmens und für uns von grossem Interesse.
- Ferner gilt es, erste Abklärungen betreffend Finanzierung des Kaufpreises zu tätigen. Nehmen Sie dazu Kontakt zu Ihrer Hausbank auf.



Wenn Sie an einem Unternehmen interessiert sind, erreichen Sie die für das Mandat zuständigen Consultants unter den Koordinaten auf der letzten Seite des Firmenprofils. Auf Wunsch vereinbaren wir für Sie in einem nächsten Schritt ein Erstgespräch mit dem Verkäufer. Idealerweise erstellen Sie im Voraus einen Katalog mit Fragen, die Sie mit dem Eigentümer besprechen möchten.

Erstgespräch mit dem Verkäufer

- Nach der Prüfung des Firmenprofils haben Sie weiterhin Interesse und möchten das Unternehmen näher kennenlernen? Nun möchte auch der Eigentümer mehr über Sie erfahren. Senden Sie uns dazu elektronisch Ihren Lebenslauf sowie ein Motivationsschreiben zu, in dem Sie darlegen, weshalb Sie der geeignete Nachfolger sind. Nach Rücksprache mit dem Verkäufer arrangieren wir für Sie ein persönliches Erstgespräch, an welchem Ihre offenen Fragen geklärt werden.
- Das Erstgespräch hat Sie überzeugt und Sie können sich vorstellen, das Unternehmen zu erwerben? Jetzt sind Sie am Zug. Formulieren Sie ein unverbindliches schriftliches Angebot, in welchem Sie festhalten, zu welchem **Kaufpreis**, mittels welcher **Finanzierungsart** und zu welchen **Zahlungsmodalitäten** Sie das Unternehmen an welchem **Datum** übernehmen möchten.



Halten Sie sich an den Prozess und seien Sie stets gut vorbereitet, um sich gegenüber dem Verkäufer in bestem Licht zu präsentieren. Dies verbessert nicht nur Ihre Verhandlungsposition, sondern verschafft Ihnen auch einen Vorteil gegenüber anderen Interessenten. Ihr Angebot ist zu diesem Zeitpunkt unverbindlich und soll ein umsetzbarer Vorschlag Ihrerseits sein, der bereits einen Finanzierungsweg aufzeigt.

Due Diligence & Besichtigung

- Ihr unverbindliches Angebot ist beim Verkäufer offenbar auf Interesse gestossen. Sie dürfen sich nun mittels Due Diligence (Prüfung der Geschäftsunterlagen, Bücher, Lager etc.) sowie einer allfälliger Besichtigung davon überzeugen, dass das Unternehmen Ihren Vorstellungen entspricht.
 - Lehnt der Verkäufer Ihr unverbindliches Angebot ab, besprechen wir die Gründe sowie das weitere Vorgehen telefonisch mit Ihnen. Allenfalls kommen wir mit einem Gegenangebot auf Sie zu.
- Nach der Due Diligence bestätigen Sie die Konditionen Ihres Angebots oder Sie erhalten die Möglichkeit, ein neues Angebot abzugeben.
- Zu diesem Zeitpunkt haben Sie bereits alle essentiellen Vorbereitungen für einen Firmenkauf (Gründung Holding, Businessplan, finale Bankgespräche etc.) getroffen.



Bei der Due Diligence besteht die Herausforderung darin, alle für den Unternehmenskauf relevanten Informationen zu verifizieren und zu prüfen. Dies setzt daher sowohl Branchenwissen als auch Fachkenntnisse in den Bereichen Steuern, Finanzen und Recht voraus.

Erstellung des Kaufvertrages

- Die Business Broker AG erstellt nun den Kaufvertrag gemäss den Konditionen im Angebot.
- Ziel ist es, dass der Kaufvertrag zeitnah unterzeichnet wird. Sie leisten per Unterzeichnungsdatum eine vordefinierte Anzahlung von ca. 20% des Kaufpreises.
- Nun erfolgt die Übernahme des Unternehmens. Die Business Broker AG erstellt für Sie alle notwendigen Vollzugsdokumente.



Herzlichen Glückwunsch zum Unternehmenskauf! Sie haben alle Herausforderungen erfolgreich gemeistert und konnten sich gegenüber den anderen Interessenten als optimaler Nachfolger durchsetzen. Wir wünschen Ihnen alles Gute und viel Erfolg mit Ihrem Unternehmen.

KONTAKT

Business Broker AG

Schiffbaustrasse 2

8032 Zürich

+41 44 420 11 11

Business Broker SA

Biopôle – Route de la Corniche 2

1066 Epalinges

+41 21 823 06 06

info@businessbroker.ch | www.businessbroker.ch

