



# Prozessleitfaden für Käufer

Ein Unternehmenskauf bringt einige Herausforderungen mit sich. Bereiten Sie sich mit dem vorliegenden Leitfaden sorgfältig darauf vor.

# Übersicht typischer Verkaufsprozess



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

# Prozessbeschreibung

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?
- In welcher Branche und Grössenordnung suche ich ein Unternehmen?
- Will ich die operative Leitung übernehmen oder suche ich ein Investitionsobjekt?



# Prozessbeschreibung

## 1. Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung

Mit der Anfrage des Firmenprofils haben Sie bereits den ersten Schritt in die Welt des Unternehmenskaufs gemacht. Sollte es sich um einen Erstkontakt handeln, haben Sie eine Vertraulichkeitserklärung erhalten, die Sie bitte ausfüllen und unterzeichnet an uns retournieren. Die Vertraulichkeitserklärung hat eine Gültigkeit von 2 Jahren.



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.

## 1.2. Fragekatalog

Bei einigen Mandaten sind wir von den Eigentümern beauftragt, vor Versand des Firmenprofils von allen Interessenten mittels Fragenkatalog zusätzliche Informationen einzuholen.

Bitte beantworten Sie die gestellten Fragen auf das angefragte Projekt bezogen. Die Antworten werden dem Verkäufer zur Verfügung gestellt und dienen als Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen.



## 2. 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 schriftliche Mitteilung innert 10 Tagen, in der Sie uns Ihren konkreten Absagegrund mitteilen. Ihr Feedback ist für den Eigentümer des Unternehmens und für uns von grossem Interesse.
    - Bei Interesse macht es Sinn, das zugestellte Firmenprofil nochmals sorgfältig zu studieren, so dass bei einem persönlichen Gespräch mit dem Verkäufer vertieft in die Materie eingestiegen werden kann.
- Neben dem Firmenprofil haben Sie einen Prozessbrief erhalten, der das genaue Vorgehen und die zeitlichen Aspekte definiert.
- Ferner gilt es, erste Überlegungen betreffend Finanzierung des Kaufpreises zu tätigen. Nehmen Sie dazu Kontakt zu Ihrer Hausbank auf.



### 3. Erstgespräch mit dem Verkäufer

- Haben Sie nach der Prüfung des Firmenprofils 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, woher das Interesse an diesem spezifischen Unternehmen kommt. 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. Werden Sie konkret und 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. Weitere Details entnehmen Sie bitte dem Prozessbrief, der auf den Verkauf des jeweiligen Unternehmens zugeschnitten ist.



Ihr Angebot ist zu diesem Zeitpunkt unverbindlich und soll ein umsetzbarer Vorschlag Ihrerseits sein, der bereits einen Finanzierungsweg aufzeigt. Es ist nicht unüblich, dass der Verkäufer auf Ihr Angebot ein Gegenangebot formuliert.

Das unverbindliche Kaufangebot ist ein Meilenstein in jedem Verkaufsprozess. Mit diesem stellen Sie die Weichen, ob es zu einer Transaktion kommen kann.



#### 4. Due Dilligence & Besichtigung

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



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



## 5. Erstellung des Kaufvertrages

- Die Business Broker AG erstellt nun den Kaufvertrag gemäss den Konditionen im Angebot und den Erkenntnissen aus der Due Diligence.
- Ziel ist es, den Kaufvertrag zeitnah zu unterzeichnen. Sie leisten per Unterzeichnungsdatum eine vordefinierte Anzahlung von ca. 20% des Kaufpreises.
- Nun erfolgt die Übernahme des Unternehmens. Die Business Broker AG erstellt 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  
CH-8031 Zürich

[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)  
T +41(0)44 420 11 11

### **Business Broker SA**

Biopôle - Route de la Corniche 2  
1066 Epalinges

[www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)  
T +41(0)21 823 06 06

