

Unternehmensverkauf / - nachfolge / M&A



Der Verkauf Ihres Unternehmens / die Planung Ihrer Nachfolge ist eine der wichtigsten Entscheidungen Ihres Lebens.

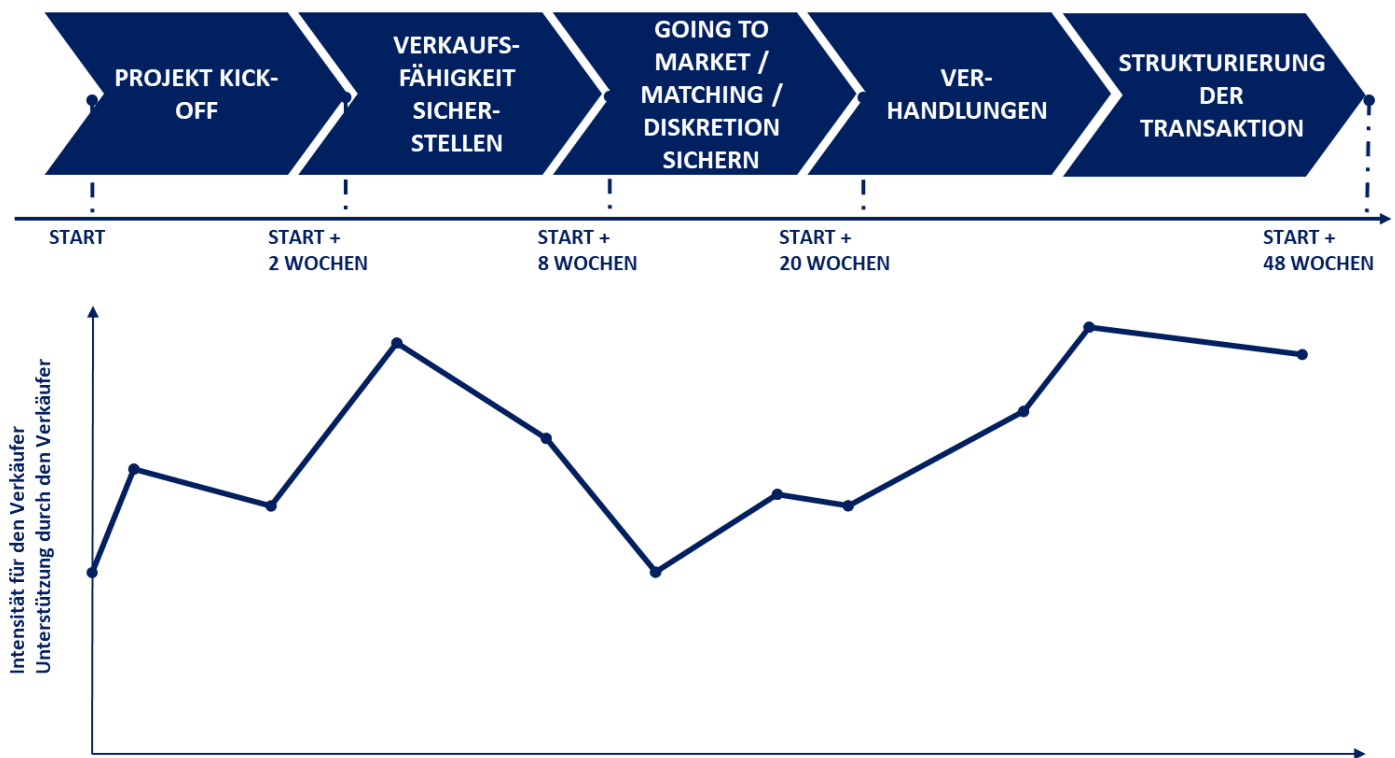
Sie haben viel Energie und Aufwand in den Aufbau Ihres Unternehmens gesteckt und der Verkauf ist wahrscheinlich der Schlüssel zu einer finanziell abgesicherten Zukunft. Entsprechend wichtig ist der erfolgreiche Abschluss des Unternehmensverkaufes, resp. eine sinnvolle Nachfolgeregelung

Dem Berater kommt beim M&A-Prozess eine wichtige Rolle zu. Oft sind die Firmeninhaber innovative und erfolgreiche Unternehmer, verfügen jedoch über wenig Erfahrung in M&A-Geschäften. Gerade solche Transaktionen setzen einiges an Erfahrung voraus, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu gelangen. Hier bringen die versierten Berater von HORIZONS 360 einen deutlichen Mehrwert. Zusätzlich sprechen folgende Faktoren für eine externe Beratung durch HORIZONS 360:

- Eine externe Person nimmt eine neutrale Position ein. Die objektivere Betrachtungsweise erlaubt eine

realistische Einschätzung der Verkaufschancen und der besten Vorgehensweise. Das bewahrt oft vor grossen Enttäuschungen.

- Das Tagesgeschäft muss für den Unternehmer erste Priorität haben. M&A-Prozesse bestehen aus sehr zeitintensiven Phasen. Meist ist der Unternehmer nicht in der Lage, diese zusätzlichen Ressourcen aufzubringen, ohne dass Lücken in anderen Bereichen entstehen.
- Externe Berater bringen die nötige Transaktionserfahrung mit. Dadurch lassen sich Erfahrungswerte nutzen und das Risiko teurer Fehlschläge können vermieden werden.
- Insbesondere bei KMU geht es meist nicht alleine um den Kaufpreis. Entsprechend hat eine externe Person als Verhandlungsleiter und zugleich als Vermittler eine bessere Ausgangslage. Beides sind Rollen, die der Eigner nur selten übernehmen kann.



Jeder Unternehmensverkauf / jede Nachfolgeplanung ist einzigartig. Die von uns erbrachten Dienstleistungen werden massgeschneidert auf Ihre Unternehmung abgepasst und können folgendes umfassen:

Initialisierung / Sensibilisierung:

- Der Unternehmer ist sensibilisiert bezüglich der Thematik Nachfolgeregelung.
- Der Unternehmer will die Nachfolge aktiv angehen.

Detailanalyse / Nachfolgeoptionen aufzeigen / Grundsatzentscheid:

- Der Unternehmer kennt die Stärken / Schwächen seines Unternehmens hinsichtlich der Unternehmensnachfolge.
- Dem Unternehmer wurden verschiedene Nachfolgeoptionen aufgezeigt.
- Der Unternehmer trifft den Grundsatzentscheid bezüglich einer Nachfolgeoption.

Planung der Nachfolgeregelung / Umsetzung der Nachfolgefähigkeit:

- Der Masterplan für die Unternehmensnachfolge ist erfolgreich umgesetzt.
- Das Unternehmen ist nachfolgefähig.

Verkaufsfähigkeit sicherstellen:

- Erstellung Finanzplan
- Bewertung der Unternehmung
- Erstellen eine Information Memorandum
- Vorbereitung Blindprofil

Going to market / Matching / Diskretion sicherstellen:

- Gemeinsame Definition der Marktansprachestrategie
- Gemeinsame Erstellung einer Longlist potentieller Käufer
- Gemeinsame Fixierung einer Shortlist
- Kontaktnahme von potentiellen Käufern mit Blindprofil
- Geheimhaltungserklärung einverlangen
- Versand Information Memorandum
- Koordination Meetings
- Letter of Intent einverlangen

Verhandlungen:

- Definition und Vorbereitung der Verhandlungsstrategie
- Weiterführende Verhandlungsm Meetings
- Allenfalls Einverlangen eines überarbeiteten LOI

Strukturierung der Transaktion:

- Vorbereitung des Datenraumes
- Koordination der Due Dilligence durch die Interessenten
- Binding offer einverlangen
- Allfällige Nachverhandlungen
- Rechtl. und steuerliche Strukturierung der Transaktion
- Vorbereitung Kaufvertrag
- Signing / Closing der Transaktion
- Information von Drittparteien

Kontaktieren Sie uns:

Für weiter Informationen zum Thema oder unseren Dienstleistungen kontaktieren Sie uns: