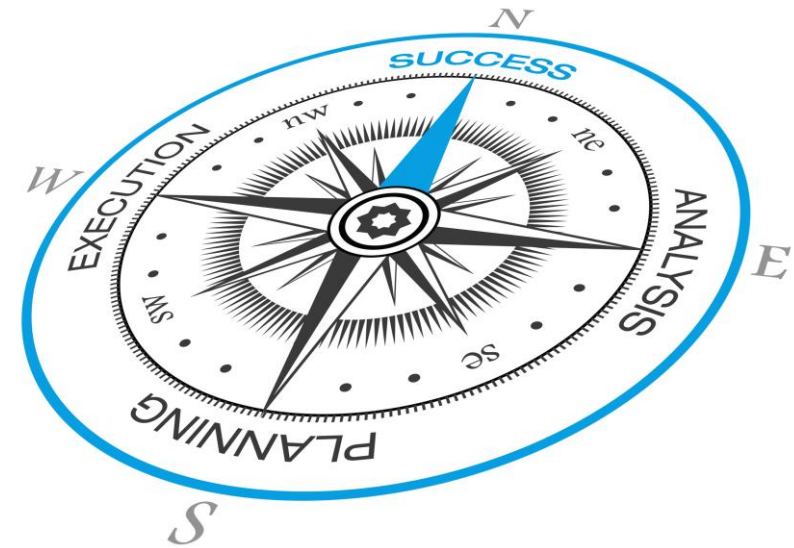


# Frühstücksanlass mit Erfahrungsberichten zu den Themen Unternehmensnachfolge, Wachstumsstrategien und Finanzierungen

13. Februar 2019, Hilton Zürich Airport, 8152 Opfikon

**Einladung:**  
**Global M&A Associates GmbH**

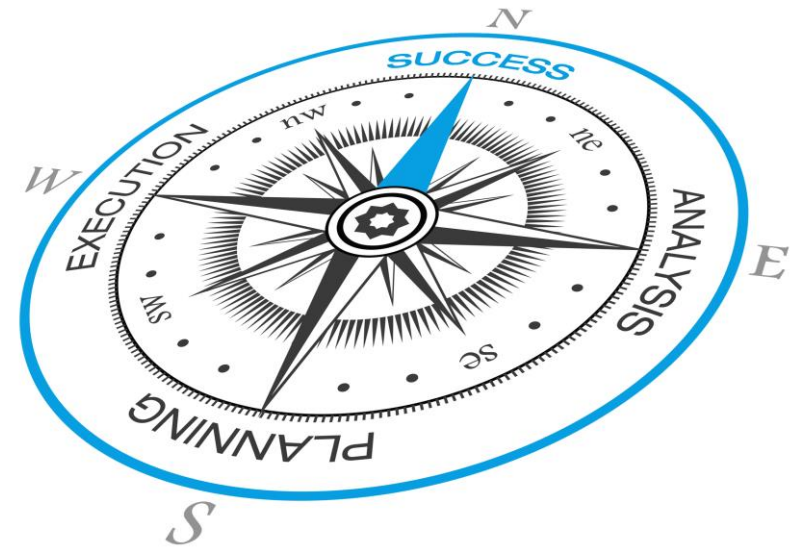
In Zusammenarbeit mit der  
*flughafenregionzürich*  
wirtschaftsnetzwerk &  
standortentwicklung



# Referat: 5 Tipps zur Unternehmensnachfolge

13. Februar 2109, Hilton Zürich Airport, 8152 Opfikon

**Global M&A Associates GmbH**  
**Marc Wallach**



# Vorstellen: Global M&A Associates GmbH



- **Unternehmensverkäufe, Unternehmensakquisitionen und Abwicklung strategischer Suchmandaten**
- **Entwicklung, Finanzierung und Umsetzung nationaler- und internationaler Wachstumsstrategien**

Global M&A Associates ist eine auf Unternehmensverkäufe, Akquisitionen und Wachstumsstrategien spezialisierte Dienstleistungs-Boutique mit Sitz in Zürich, welche sich auf die Gestaltung von Transaktionen (Deal making) spezialisiert hat. Unseren Kunden garantieren wir höchste Professionalität und Diskretion.

# «Haben Sie bereits an Ihre eigene Nachfolge- regelung gedacht?»



## KMU Schweiz Umfrage 2016

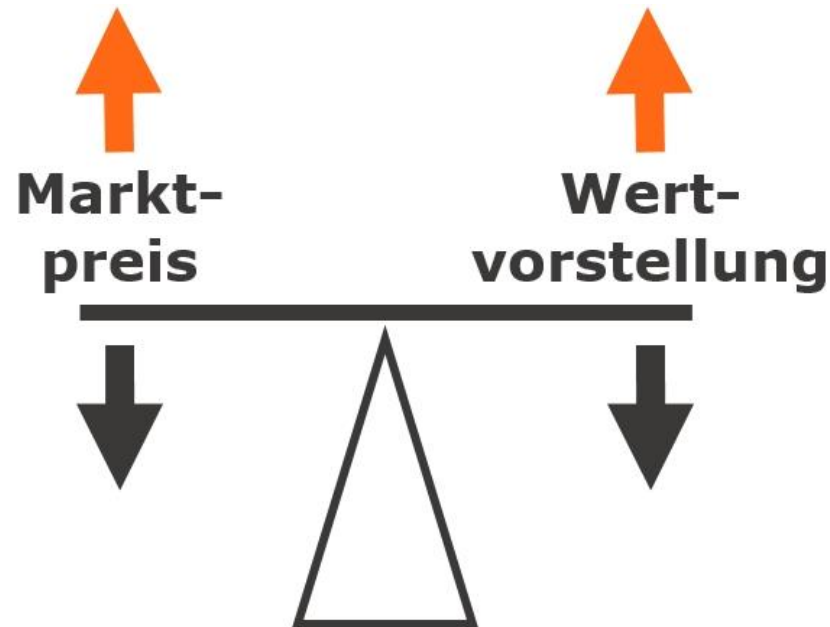
- Ja, angestrebte Lösung konnte aber nicht realisiert werden !
- Ja, bereits formal (schriftlich) geregelt
- Ja, aber noch ohne formelle (schriftliche) Regelung ?
- Ja, ansatzweise
- Nein, noch nie

> 50%

Quelle: Credit Suisse Nachfolge-Umfrage 2016. Teilnehmer: 1300 kleine und mittlere Unternehmen bis 249 MA. Summe kann infolge möglicher Mehrfachnennungen über 100% betragen.



# Preisfindung



## Key-Punkte aus Sicht des Käufers:

1. Das Management
2. Das Umfeld, die Marktchancen und die Positionierung
3. Die Technologie
4. Der Preis, die Renditechancen und die Mehrheitsverhältnisse

# 5 Tipps



## 1. Treffen Sie Vorkehrungen

- Halten Sie Ihre Firma organisatorisch und strategisch optimal positioniert.
- Reduzieren sie die Cash-Bestände (und Assets, Immobilien u.Ä.m.) auf die betriebsnotwendigen Mittel!
- Private Vermögenssituation nach Verkauf (Finanzplanung, Soll/Ist).

## 2. Planen Sie rechtzeitig und berücksichtigen Sie

- Ein Verkauf dauert mindestens 9 – 12 Monate.
- Die angestrebten Lösungen kann allenfalls nicht realisiert werden.
- Ihr Wunschkäufer hat allenfalls kein Interesse.
- Vergessen Sie nie Ihren Plan b.

# 5 Tipps



## 3. Emotionen

- Bei mehreren Eignern kann sich das Verhältnis untereinander im Laufe der Zeit verändern.
- Mit einem Aktionärbindungsvertrag (ABV) können Sie auch bezüglich Firmenverkauf Vorkehrungen treffen.
- Viele Firmeneigner und Patrons trennen sich bei der Unternehmensnachfolge auch von ihrem Lebenswerk. Ein emotionaler Akt, der vielen gestandenen Unternehmern schwerfällt...
- Setzen Sie sich damit auseinander, dass der Unternehmensverkauf sowie auch die Verkaufsverhandlungen, Sie stark belasten können.



# 5 Tipps



## 4. Diskretion

- Diskretion ist Voraussetzung, dass Sie Ihren Plan in Ruhe umsetzen können.
- Gerüchte am Markt können sich negativ auf Ihre Geschäfte auswirken, bzw. Ihre Konkurrenten würden eine solche Situation ausnutzen.
- Diskretion hilft Unruhe bei der Belegschaft zu vermeiden.
- Überlegen Sie Sich rechtzeitig, mit wem Sie sprechen und wen Sie für Ihren Unternehmensverkauf beiziehen wollen!

## 5. Preisfindung

- Eine sorgfältige und umfassende Planung hilft Ihnen, einen fairen Preis für Ihr Unternehmen zu erzielen.

# Fazit



*Erfolgsentscheidend sind eine klare, auf Ihre Ziele abgestimmte Strategie, eine sorgfältige Planung, ein strukturiertes, koordiniertes Vorgehen sowie eine konsistente, widerspruchsfreie Kommunikation und Umsetzung!*





# Besten Dank für Ihre Zeit und Aufmerksamkeit

## Kontakte

**Marc Wallach**  
Managing Partner

Global M&A Associates GmbH  
Geibelstrasse 35, 8037 Zurich

Tel.: +41 43 810 25 55

Tel.: +41 79 217 79 92

Email: [marc.wallach@gma-associates.com](mailto:marc.wallach@gma-associates.com)

Web: [www.gma-associates.com](http://www.gma-associates.com)

**Dr. Thomas W. Schrepfer**  
Managing Partner

Global M&A Associates GmbH  
Geibelstrasse 35, 8037 Zurich

Tel.: +41 43 810 25 55

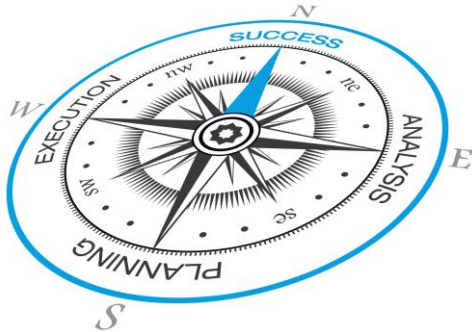
Tel.: +41 79 407 13 14

Email: [thomas.schrepfer@gma-associates.com](mailto:thomas.schrepfer@gma-associates.com)

Web: [www.gma-associates.com](http://www.gma-associates.com)

# Besten Dank für Ihre Zeit und Aufmerksamkeit

Gastgeber



Global M&A Associates GmbH

Referenten



Organisator

*flughafenregion*zürich

wirtschaftsnetzwerk  
standortentwicklung