

Oaklins | SWITZERLAND

Unternehmens- verkauf

LANGFRISTIGE UND DISKRETE VORBEREITUNG





Vorteile einer langfristigen Verkaufsvorbereitung

- 1 Bessere Verkäuflichkeit**
- 2 Höherer Preis**
- 3 Tiefere Steuern**
- 4 Weniger Risiken**
- 5 Optimaler Abschluss und professionelle Übergabe**
- 6 Bessere Vorbereitung auf die Phase nach dem Verkauf**

Was gehört zu einer optimalen Verkaufsvorbereitung?

Wir stellen in unserer täglichen Praxis häufig fest, dass Verkaufsentscheide so spät gefällt werden, dass kaum mehr Zeit für die Verkaufsvorbereitung bleibt. Eine Unternehmung sollte generell so geführt werden, dass sie jederzeit verkäuflich ist. Leider gelingt dies nicht immer und gewisse Anforderungen stellen sich erst, wenn man effektiv einen Verkauf beabsichtigt. Beispielsweise müssen die Finanzen entsprechend aufbereitet, das Management für den Verkaufsprozess motiviert und Steueroptimierungen aus einer anderen Perspektive betrachtet werden.

Auch wenn man sich schliesslich dafür entscheidet, nicht in einen Verkaufsprozess einzusteigen, führt eine Verkaufsvorbereitung dazu, dass Ihre Unternehmung besser aufgestellt ist und kurzfristiger auf Veränderungen reagieren kann.

PHASE 1

ANALYSE

UNTERNEHMER- UND UNTERNEHMENSANALYSE

Wo steht der Unternehmer und wo steht die Unternehmung?

- Durchführung einer Analyse, welche die Grundlage für die Planung der weiteren Module bildet und sicherstellt, dass allfällige Problemfelder rechtzeitig erkannt und angegangen werden können.





STRATEGIE UND FÜHRUNG

Modul Wachstum

Wo liegen vielversprechende Wachstumfelder, welche sich noch vor dem Verkauf erschliessen lassen?

→ Auslösung von sinnvollen Erschliessungsinitiativen.

Modul Pricing und Marge

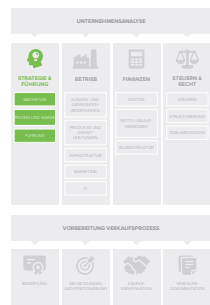
Lassen sich Preise optimieren oder Kosteneinsparungen vornehmen?

→ Analyse der Pricing-Strategie und Kosteneinsparungsmöglichkeiten.

Modul Führung

Ist eine vom Inhaber unabhängige Geschäftsführung etabliert und das Management richtig incentiviert?

→ Vorkehrungen für eine optimale Führung im und nach dem Transaktionsprozess.





BETRIEB

Modul Kunden- und Lieferantenbeziehungen

Gibt es Risiken bei Kunden oder Lieferanten?

- Sicherstellung eines optimalen Transfers und Erhalts der Beziehungen über den Verkauf hinaus.

Modul Produkte und Dienstleistungen

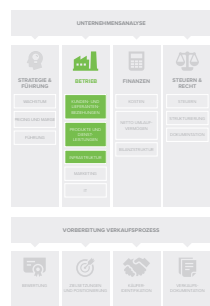
Verfügt das Unternehmen über eine zukunftsfähige Produkt- und Dienstleistungspalette? Gibt es auslaufende Produkte mit kleinen Volumen?

- Überprüfung und Bereinigung des Produkte- und Dienstleistungsportfolios.
- Ausrichtung der Produkte und Dienstleistungen auf wiederkehrende Erträge.

Modul Infrastruktur

Sind Gebäude, Anlagen und Einrichtungen in einem gut gewarteten und präsentierbaren Zustand?

- Allenfalls massvolle und wertvermehrnde Investitionen vornehmen.





BETRIEB

Modul Marketing

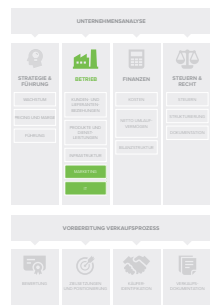
Gibt es vielversprechende zusätzliche Aktivitäten und kann der Auftritt der Firma verbessert werden (insbesondere auch Auftritt im Web und in den sozialen Medien)?

- Aktualisieren des Auftritts, damit ein attraktives, aber realistisches Bild der Unternehmung entsteht.

Modul IT

Ist die verwendete Software ausreichend leistungsfähig, gut dokumentiert und integrierbar?

- Ersetzen von selbst entwickelten oder handgestrickten IT-Werkzeugen durch Standardtools bzw. Dokumentationen aktualisieren und ausreichende Analysemöglichkeiten schaffen.





FINANZEN

Modul Kosten

Können Kosten reduziert werden ohne negativen Einfluss auf die langfristigen Ergebnisse?

→ Durchführung einer umfassenden Kostenanalyse und Umsetzungsbegleitung.

Modul Netto-Umlaufvermögen

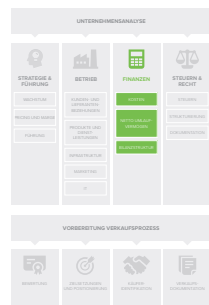
Lässt sich der Kapitaleinsatz durch eine Optimierung des Netto-Umlaufvermögens reduzieren?

→ Bereinigung des Inventars, Erhöhung des Lagerumschlags, Verbesserung des Debitorenmanagements und weitere Massnahmen.

Modul Bilanzstruktur

Lässt sich im Hinblick auf einen Verkauf die Bilanzstruktur vereinfachen?

→ Verkauf von nicht-operativen Vermögenswerten, Sale-and-Lease-back, Refinanzierungen.





STEUERN UND RECHT

Modul Steuern

Sind im Hinblick auf einen möglichen Verkauf bereits jetzt Vorkehrungen zu treffen, welche eine steueroptimierte Transaktion erlauben?

→ Beispielsweise die Verhinderung von Steuerfolgen durch Verletzung von Sperrfristen bei vorgängigen Umstrukturierungen.

Modul Strukturierung

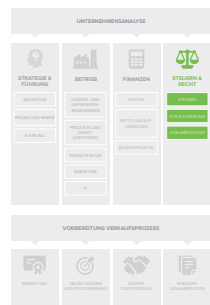
Ist es sinnvoll, vor dem Verkauf gewisse strukturelle Anpassungen vorzunehmen?

→ Ausgliederung von nicht operativen Vermögenswerten oder Separierung der Liegenschaften.

Modul Dokumentation

Sind wesentliche rechtliche, finanzielle, steuerliche Unterlagen und Verträge vollständig vorhanden und tragen zum positiven Bild einer gut organisierten Unternehmung bei?

→ Sortierung, Aktualisierung und Zusammenstellung der unterzeichneten Originale.





Modul Bewertung

Welchen Wert hat die Unternehmung auf Stand-alone-Basis und aus Sicht einzelner Käufer?

→ Bildung einer eigenen Bewertungssicht und realistischer Preiserwartungen.



Modul Zielsetzungen und Positionierung

Welche sind die Hauptzielsetzungen für den Verkauf und wie soll die Unternehmung positioniert werden?

→ Definition der Zielsetzungen und Besprechung der strategischen Positionierung.



Modul Käufer

Welche sind die erfolgversprechendsten und gewünschten Käufergruppen?

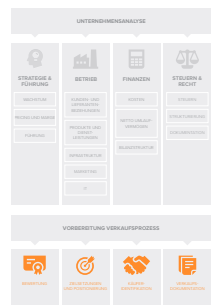
→ Abgesprochene Recherche nach möglichen Interessenten im In- und Ausland.



Modul Verkaufsdokumentation

Wie soll die Unternehmung im Verkauf präsentiert werden?

→ Verfassen eines Blindprofils und einer attraktiven Unternehmensdokumentation.





Fallbeispiel: TEM Gruppe

AUSGANGSLAGE/AUFTRAG

- TEM entwickelt, produziert und vermarktet Instrumente, welche die Blutgerinnung messen – ca. 400 Mitarbeitende
- Die Gesellschaft war ein junger Bereich eines Unternehmens, das verkauft wurde. Der Käufer betrachtete diesen Bereich als non-core und in der Folge wurde TEM aus dem Unternehmen herausgelöst
- Der Verkäufer behielt TEM mit dem Ziel, die Unternehmung weiterzuentwickeln und zum richtigen Zeitpunkt zu verkaufen
- Auftrag: Begleitung bei der Vorbereitungsarbeiten und beim Verkauf der Unternehmung

VORBEREITUNGSMASSNAHMEN

- Regelmässige Bewertung der Unternehmung und Analyse der Werttreiber der vom Management erstellten Strategie- und Businesspläne
- Kapitalbeschaffung
- Stärkung des operativen Managements und Einführung eines Incentivplans

VORTEILE BEIM VERKAUF

- Focus des Managements auf zentrale Werttreiber und damit jährliches Wachstum und Verbesserung der finanziellen Performance
- Verkauf aus Position der Stärke
- Geschwindigkeit im Verkaufsprozess

ERZIELTES ERGEBNIS

- Verkauf der TEM Gruppe an Instrumentation Laboratory, einem Unternehmen der Werfen Gruppe
- Zugang zum weltweit führenden Vertriebsnetz der Werfen Unternehmen, was das weitere Wachstum nochmals beschleunigen wird

«Die Produkte von TEM erhöhen die Überlebenschancen von Patienten bei kritischen Operationen. Für mich als Hauptinvestor und meine Co-Investoren war es deshalb von Anfang an wichtig, TEM möglichst rasch auf ein Niveau zu entwickeln, um es dann an neue Eigentümer zu übergeben, welche die Unternehmung noch schneller weiterentwickeln würden.

Oaklins hat uns in diesen Jahren des Auf- und Ausbaus bei verschiedenen Themen unterstützt und uns mit Blick auf den späteren Exit als Sparring-Partner begleitet. Dabei wurden wir auch immer wieder von Interessenten spontan angefragt.

Die verschiedenen Arbeiten haben uns geholfen, dass die Unternehmung im richtigen Moment für den Verkauf vorbereitet war und der Prozess mit unserem Wunschpartner relativ rasch abgewickelt werden konnte.

Wir haben die langjährige und sehr erfolgreiche Zusammenarbeit mit Oaklins sehr geschätzt.»

CASPAR V. STÜRM
MEHRHEITSAKTIONÄR TEM



Fallbeispiel: MK Holding

AUSGANGSLAGE/AUFTRAG

- MK Holding AG mit Tochtergesellschaften Nova Werke AG, Ceramaret SA und Bieri Hydraulik AG – ca. 400 Mitarbeitende
- Eigentümer: Susanne und Martin Knechtli-Kradolfer
- Auftrag: Vorbereitung und Umsetzung mittelfristige Nachfolgeregelung

VORBEREITUNGSMASSNAHMEN

- Optimierung der finanziellen und führungsmässigen Struktur der Unternehmensgruppe
- Vorabdevestition der Bieri Hydraulik AG
- Unterstützung der Suche nach Verwaltungsratsdelegierten bei der Ceramaret SA und der Nova Werke AG, um die Führungsstruktur unabhängig von den Eigentümern zu gestalten
- Begleitung während dreier Jahre der Eigentümer bei den Abschlussgestaltungen und in der Verwaltungsratsstätigkeit

VORTEILE BEIM VERKAUF

- Genaue Kenntnis der Wünsche der Eigentümer in Bezug auf die schliessliche Nachfolgelösung
- Aufbau eines engen Vertrauensverhältnisses zwischen Berater und Eigentümer
- Sehr gutes Geschäftsverständnis und der involvierten Personen des Beraters
- Steuerersparnis durch Optimierung der Transaktionsstruktur im Vorfeld

ERZIELTES ERGEBNIS

- Gute industrielle Lösung mit dem Verkauf von Bieri Hydraulik AG an die HYDAC Gruppe
- Verkauf der restlichen Industriegruppe mit der Ceramaret SA und der Nova Werke AG an die Kowema AG, einem langfristig orientierten Finanzinvestor

«Als Ehepaar ohne Nachkommen und ohne geeignete Familienmitglieder war uns stets klar, dass für unsere mittelständische Industrieholding früher oder später eine externe Nachfolge gefunden werden muss.

Oaklins hat nicht nur die idealen Käufer für unsere Unternehmen gefunden, sondern hat auf sehr menschliche, einfühlsame Weise auf unsere speziellen Wünsche Rücksicht genommen. Vertreter von Oaklins haben in den Verwaltungsräten unserer Firmen Einsitz genommen, um einerseits den Ablösungs- und Verkaufsprozess hautnah begleiten zu können und andererseits, bei unerwartetem Ausfallen eines oder beider Eigentümer, die Weiterführung der Betriebe und einen geordneten Verkaufsprozess zu garantieren.

Die Zusammenarbeit mit Oaklins und das Resultat dieser Partnerschaft sind für uns äusserst erfolgreich und befriedigend ausgegangen und die Kontakte überdauern die eigentlichen Transaktionen.»

SUSANNE UND MARTIN KNECHTLI
EIGENTÜMER MK HOLDING AG

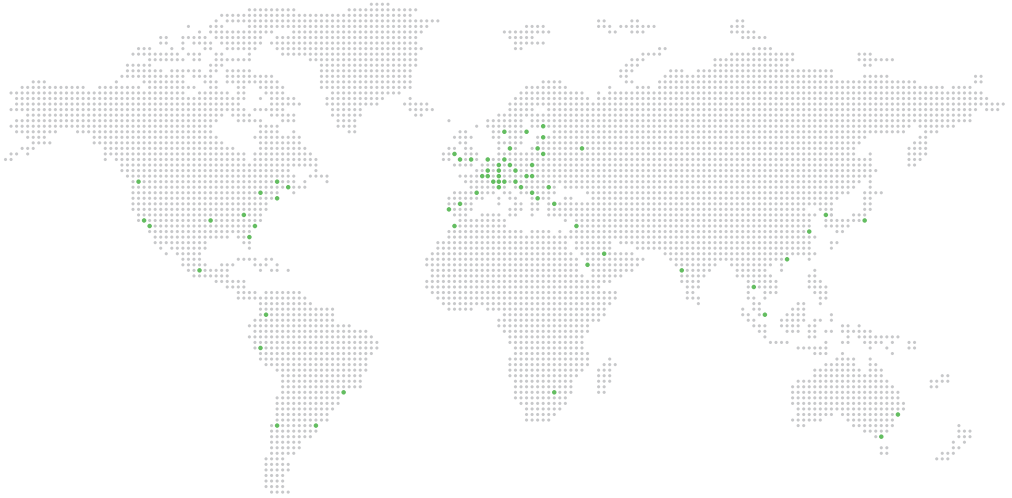
Über Oaklins Switzerland

Seit 1995 unterstützen unsere Berater Unternehmen und Unternehmer bei M&A-Themen und Corporate Finance Projekten. Als Teil von Oaklins vereinen wir Erfolgsfaktoren einer lokal verankerten M&A-Boutique wie erfahrungsbasierte und unternehmerische Beratung nahe beim Kunden mit den Möglichkeiten einer globalen Organisation. Oaklins verfügt über ausgewiesene Experten in 15 der wichtigsten Branchen weltweit. Dies ermöglicht es uns, globale Branchenspezialisten beizuziehen und einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.



Oaklins

OAKLINS – UNSERE STANDORTE RUND UM DIE WELT



Das professionelle Expertenteam von Oaklins Switzerland bietet eine integrierte Beratung bei Transaktionen. Unsere Kunden profitieren von einem breiten Leistungsangebot, das auf der Mehrfachausbildung unserer Experten und ihrer professionellen Arbeitsweise aufbaut. In allem, was wir tun, orientieren wir uns an den Anliegen und spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden. Eine Liste unserer Referenzen ist unter www.oaklins.com/ch/de/deals.html verfügbar.

**WIR UNTERSTÜTZEN SIE IN ALLEN
BEREICHEN EINER TRANSAKTION.**

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

M&A Sell-Side

- Unternehmensverkauf
- Nachfolgeregelungen
- Spin-offs
- Management Buy-out
- Fit for Sale

Unser lokales Team ist für Sie da und unterstützt Sie bei Ihrer Transaktion, um für Sie den richtigen Partner zu finden und Ihre Zielsetzungen optimal zu erreichen.

Corporate Finance

- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Fairness Opinions
- Purchase Price Allocation
- Financial Modeling

Unser Leistungsausweis umfasst unter anderem massgeschneiderte Financial Due Diligence, Unternehmensbewertungen, PPA, Bewertungen von immateriellen Gütern sowie Financial Modeling.

M&A Buy-Side

- Unternehmenskauf
- Mergers
- Kooperationen / Joint Ventures
- Öffentliche Übernahmen

Oaklins verfolgt einen globalen Ansatz bei der Unterstützung Ihrer Akquisitionsstrategie. Wir setzen unsere Branchenkenntnisse und unsere Kreativität wirksam ein, um die besten Targets mit den höchsten Synergien für Sie zu finden.

Growth Equity & ECM

- Kapitalbeschaffung
- (Re-)Finanzierungen
- Finanzielle Restrukturierung

Oaklins unterstützt Unternehmen und Aktionäre bei der Kapitalbeschaffung von öffentlichen oder privaten Investoren zu den besten Konditionen. Unsere Experten verfügen über langjährige Kontakte zu Family Offices, Finanzinvestoren und institutionellen Anlegern und kennen deren Auswahlkriterien bestens.

AUSZUG UNSERER VERKAUFSTRANSAKTIONEN

GARAIOLABS
has sold a minority stake in

GARAIOREM
to

die Mobiliar

M&A SELL-SIDE
Real Estate/TMT

The private shareholders
have sold a minority stake in

SEAKING
to

**ERNST GÖHNER
STIFTUNG**

M&A SELL-SIDE
Industrial Machinery & Components

ola marzipan

has been sold to two private investors
advised by

SOLEAL
UNTERNEHMERKAPITAL AG

M&A SELL-SIDE
Food & Beverage/Private Equity

SWITCH
has successfully sold

switchplus.ch
to

combell.group

M&A SELL-SIDE
Private Equity/TMT

Flol:
has successfully sold

espisa ag
to

Aeterna

M&A SELL-SIDE
Industrial Machinery & Components/Private
Equity

ROLIC technologies

has been acquired by

BASF
We create chemistry

M&A SELL-SIDE
Specialty Chemicals

STANZWERK
Elektrobleche stanzen und verbinden

has been acquired by

sitem
SITEM SPA

M&A SELL-SIDE
Automotive/Industrial Machinery &
Components

SPHINX
Swissmade tools
Your partner

has been acquired by management and

HELVETICAPITAL

M&A SELL-SIDE
Healthcare/Industrial Machinery &
Components/Private Equity

tem[®]
ROTEM

has been acquired by

**Instrumentation
Laboratory**
A Werfen Company

M&A SELL-SIDE
Healthcare

Oaklins | SWITZERLAND

Oaklins Binder AG
info@ch.oaklins.com
www.oaklins.com

Oaklins – Zürich, Bern, Basel und 65 weitere Standorte weltweit.

Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich

T +41 44 268 45 35

Bern

Spitalgasse 32
Postfach
3001 Bern

T +41 31 326 18 18

Basel

Sternengasse 6
4051 Basel

T +41 61 271 88 44

© 2020 Oaklins. All rights reserved.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal.