

Oaklins | SWITZERLAND

OPTIONEN, ERFOLGSFAKTOREN, ERFAHRUNGSBERICHTE

Familienexterne Nachfolgeregelung

Unternehmensverkauf an einen langfristigen,
unabhängigen Investor





Möglichkeiten der familienexternen Nachfolgeregelung	4
Langfristige Investoren	10
Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung mit einem langfristigen Investor	14
Case Studies Oaklins Switzerland	17
Über Oaklins Switzerland	21

Einleitung

Es ist oft der Wunsch eines Unternehmers, dass seine Kinder in nächster Generation die Firma weiterführen. Sind in einer Familie jedoch keine Nachkommen vorhanden, eignen sie sich nicht als Unternehmer oder haben die Kinder andere Ziele, ist eine externe Nachfolgeregelung – ein Verkauf an Dritte – die meist gewählte Möglichkeit. Bei der Suche nach einem neuen Eigentümer stehen die Erwartungen des Unternehmers im Vordergrund. Ist es die Beibehaltung des Firmennamens, die Sicherstellung der Arbeitsplätze und des Standortes, ganz einfach Verkaufspreismaximierung oder der Erhalt der Unabhängigkeit des Unternehmens mittels einer langfristigen Aktionärsstruktur? Oft hat ein Unternehmer, der seine Firma veräussern will, verschiedene Erwartungen an einen neuen Eigentümer.

Auf den nachfolgenden Seiten werden die grundsätzlichen Optionen des Unternehmensverkaufs an einen Dritten dargelegt. Diskutiert werden hierbei unter anderem die Voraussetzungen für die verschiedenen Optionen wie auch deren Vor- und Nachteile.

Zunehmend suchen Unternehmer Lösungen, welche die Existenz des Unternehmens in ihrem Sinne langfristig sichern und gleichzeitig seine Unabhängigkeit, welche oft ein entscheidender Erfolgsfaktor eines Unternehmens ist, wahren. Aus diesem Grund analysiert dieses Dokument die Möglichkeit des Unternehmensverkaufs an langfristige, unabhängige Investoren. Wir stellen die verschiedenen Typen solcher Investoren vor, erläutern ihre Interessen und die Erfolgsfaktoren bei einer solchen Nachfolgelösung. Abschliessend wird anhand von drei konkreten Fallstudien aufgezeigt, wie Oaklins Switzerland die individuellen Erwartungen bei drei Nachfolgeregelungen von Schweizer KMU über den Verkauf an langfristige, unabhängige Investoren optimal erfüllen konnte. Dabei kommen auch unsere Kunden selbst zu Wort.

Es freut uns, wenn Sie durch die vorliegende Broschüre einen zusätzlichen Blickwinkel auf das Thema Unternehmensverkauf im Rahmen der Nachfolgelösung erhalten. Haben Sie Fragen oder wünschen Sie weitere Informationen? Gerne treffen wir Sie zu einem persönlichen Gespräch.

Ihr Oaklins Switzerland Team

Möglichkeiten der familienexternen Nachfolgeregelung

Wenn die Nachfolgeregelung in einem KMU ansteht und diese nicht familienintern geregelt wird, stehen dem Eigentümer grundsätzlich verschiedene Optionen offen. Möglich ist ein Verkauf an einen Wettbewerber, an das bestehende Management, an einen klassischen Finanzinvestor, an einen langfristigen Investor oder auch der Gang an die Börse. Die Entscheidung für eine oder mehrere parallel verfolgte Möglichkeiten hängt dabei vor allem von den Präferenzen des verkaufenden Unternehmers ab, aber auch von gewissen Voraussetzungen des eigenen Unternehmens. Für einen Börsengang ist beispielsweise eine gewisse Mindestgrösse erforderlich.

Die Übergabe an einen **strategischen Investor** bedeutet die Aufgabe der juristischen Unabhängigkeit und meistens der unternehmerischen Freiheit, da der strategische Investor – aufgrund seiner Interessenslage am operativen Geschäft – die Absicht hegt, nach dem Kauf auf das operative Geschäft Einfluss zu nehmen. Dies einerseits, um eine reibungslose Integration in das bestehende Unternehmen zu gewährleisten und andererseits, um potenzielle Synergien realisieren zu können. Deshalb gehen Verkäufe an strategische Investoren oft mit erheblichen Veränderungen im Geschäft einher.

Ein **Management Buy-out (MBO)** sichert dem Unternehmen personelle und meistens auch strategische und operative Kontinuität. Diese Möglichkeit setzt voraus, dass das Management einerseits die Fähigkeiten und den Willen hierzu hat und andererseits über die Finanzkraft verfügt, eine solche Akquisition finanzieren zu können. Zudem muss der Verkäufer zur Finanzierung des MBO häufig Hand zu einem Verkäuferdarlehen bieten, womit dieser Teil des Kaufpreises schrittweise erst nach einigen Jahren an den bisherigen Eigentümer fließt.

Anders sieht es bei der Übergabe an **klassische Finanzinvestoren** aus. Diese fokussieren sich oft weniger auf das operative Geschäft, sondern mehr auf die Entwicklungen in der Branche, die Ertragskraft des Unternehmens und das Risikoprofil der Unternehmung. Da diese Investoren häufig nicht im Detail mit allen Gegebenheiten des Unternehmens vertraut sind, geben sie meistens dem bestehenden Management die nötige Freiheit, einen erfolgreichen Geschäftsgang sicherzustellen. Ihr Investitionshorizont beträgt typischerweise drei bis sieben Jahre.

Ähnlich sieht es bei **langfristigen Investoren** aus. Auch sie legen den Fokus beim Investitionsentscheid verstärkt auf die Entwicklungen in der Branche, in die Ertragskraft sowie in das Risikoprofil des Unternehmens. Im Gegensatz zu klassischen Finanzinvestoren rechnen sie mit einem langfristigen Investitionshorizont. Manche Investoren sind zudem bereit, sich mit einer Minderheit zu beteiligen.

Ein **Börsengang (IPO)** gibt einem breiten Publikum von Investoren und Kleinanlegern die Möglichkeit, sich am Unternehmen zu beteiligen. Der Börsengang bringt hohe Anforderungen an die Transparenz – Offenlegung von Finanzberichten und sonstigen kapitalmarktrelevanten Informationen – mit sich. Voraussetzung für diese Art der Nachfolgelösung ist eine gewisse Mindestgrösse des Unternehmens von typischerweise über CHF 100 Mio. Umsatz oder ein ausserordentliches Wachstumspotenzial.

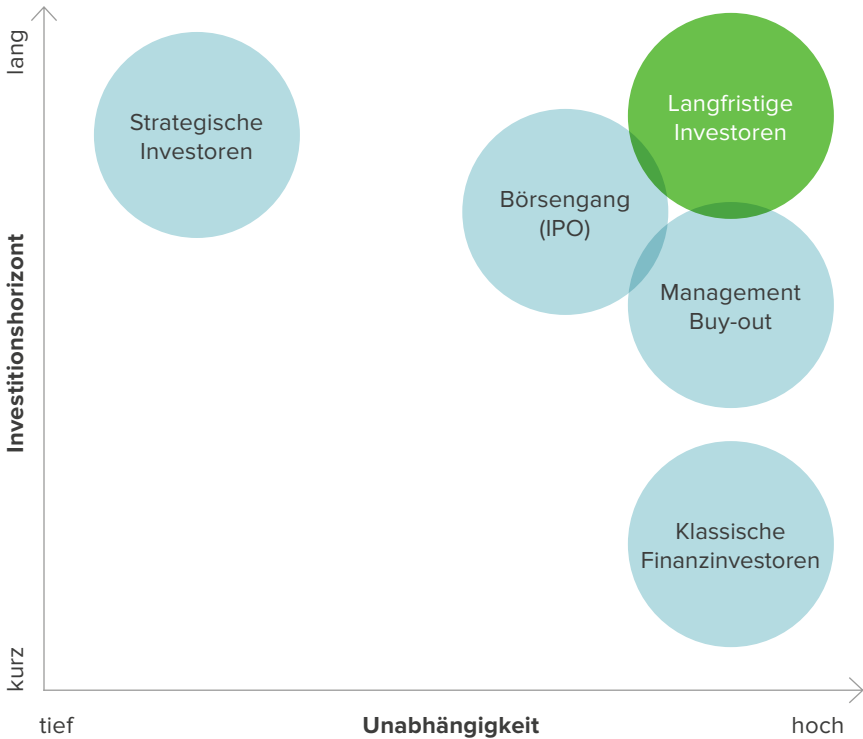
Folgende Tabelle stellt diese fünf grundsätzlichen Möglichkeiten der Nachfolge dar und listet neben den Voraussetzungen auch deren Vor- und Nachteile auf.

	Strategische Investoren	Management Buy-out (MBO)
Häufige Voraussetzungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Etabliertes Geschäftsmodell - Positive Zukunftsperspektiven 	<ul style="list-style-type: none"> - Management mit unternehmerischen Fähigkeiten - Bereitschaft des Managements - Finanzielle Mittel zur Finanzierung der Übernahme
Vorteile 	<ul style="list-style-type: none"> - Attraktiver Verkaufspreis aufgrund erwarteter Synergien (Strategic Premium) - Chance für eine Weiterentwicklung des Unternehmens - Kenntnis des Marktumfeldes 	<ul style="list-style-type: none"> - Management bleibt bestehen - Vertraulichkeit bezüglich Nachfolgeabsichten ist besser gewährleistet - Kenntnis der Besonderheiten des Unternehmens bleibt erhalten - Kenntnis des Marktumfeldes
Nachteile 	<ul style="list-style-type: none"> - Aufgabe der Unabhängigkeit - Risiko einer Umstrukturierung bei der Verfehlung der Ziele oder Veränderungen in der Gruppe - Realisierung von Synergien kann negativen Einfluss auf Unternehmen haben (Arbeitsplätze, Standorte) 	<ul style="list-style-type: none"> - Oft tieferer Verkaufspreis - Verkäufer erhält oft einen Teil des Kaufpreises zu einem späteren Zeitpunkt (Verkaufdarlehen) - Management ist während Verkaufsprozess in einer Doppelrolle als Käufer und Management des Verkäufers

Klassische Finanzinvestoren	Langfristige Investoren	Börsengang (IPO)
<ul style="list-style-type: none"> – Stabile Cashflows – Gewisse Unternehmensgrösse (Transaktionswert > CHF 10 Mio.) – Weiterverkauf zu höherem Preis in 3 bis 7 Jahren realisierbar 	<ul style="list-style-type: none"> – Stabile Cashflows oder Potenzial hierzu 	<ul style="list-style-type: none"> – Mindestgrösse des Unternehmens (typischerweise Umsatz über CHF 100 Mio. oder ausserordentliches Wachstumspotenzial)
<ul style="list-style-type: none"> – Unabhängigkeit im operativen Geschäft – Zugang zum Beziehungsnetz der Investoren – Möglichkeit für Investitionen / ergänzende Akquisitionen 	<ul style="list-style-type: none"> – Hohe Unabhängigkeit im operativen Geschäft – Langfristige Lösung – Zugang zum Beziehungsnetz der Investoren – Möglichkeit für Investitionen / ergänzende Akquisitionen – Teilweise Möglichkeit, die Mehrheit zu behalten 	<ul style="list-style-type: none"> – Diversifikation der Aktionäre – Erleichterte Nachfolgeregelung, da ein Verkauf von Aktien über die Börse möglich
<ul style="list-style-type: none"> – Renditeerwartungen – Kurzfristig orientiertes Handeln (Absicht innerhalb von 3 bis 7 Jahren das Unternehmen gewinnbringend weiterzuverkaufen) 	<ul style="list-style-type: none"> – Dividendenerwartungen 	<ul style="list-style-type: none"> – Renditeerwartungen – Offenlegung Finanzberichte wie Jahresabschlüsse usw. – Geringe Vertraulichkeit während Börsengang – Hohe Kosten des Börsengangs und auch höhere laufende Kosten – Risiko feindlicher Übernahmen

Möglichkeiten der familienexternen Nachfolgeregelung

Für viele Unternehmer sind neben dem Verkaufspreis auch der Investitionshorizont des neuen Eigentümers und die zukünftige (Un-)Abhängigkeit des Unternehmens von grosser Bedeutung. Werden diese beiden Dimensionen gegenübergestellt, positionieren sich die verschiedenen Möglichkeiten der Nachfolge wie folgt:





Ein Wettbewerber (strategischer Investor) übernimmt ein Unternehmen meistens mit langfristigen Absichten. Das erworbene Unternehmen verliert jedoch seine Unabhängigkeit. Umgekehrt sieht es bei einem klassischen Finanzinvestor aus. Er übernimmt ein Unternehmen mit der Absicht, es typischerweise innerhalb von drei bis sieben Jahren gewinnbringend weiterzuverkaufen. Während dieser Zeit bleibt das Unternehmen unabhängig. Die drei anderen Möglichkeiten kombinieren die Langfristigkeit der Lösung und den Erhalt der Unabhängigkeit des Unternehmens. Hier hängt es vom konkreten Einzelfall ab, wie diese Lösungen relativ zueinander stehen.

Nachfolgend legen wir den Schwerpunkt auf eine Nachfolgeregelung mit einem langfristigen Investor.



Langfristige Investoren

Langfristige Investoren im erläuterten Sinn vereinen eine langfristige Lösung der Nachfolge und die Beibehaltung der Unabhängigkeit des verkauften Unternehmens. Zudem bieten manche Finanzinvestoren dem Eigentümer auch Lösungen, eine Minderheit zu verkaufen und so die Mehrheit im Familienbesitz zu behalten. Aufgrund dieser Vorteile beobachten wir immer häufiger, dass Unternehmer beim Entscheid der Nachfolgeregelung von Anfang an auf langfristige Investoren setzen oder diesen im Verkaufsprozess den Vorzug geben. Dies ist der Grund, weswegen wir die langfristigen Investoren zum Schwerpunktthema dieser Broschüre machen.

Gruppe	Industrie-Holdings	Langfristige Finanzinvestoren («Evergreens»)	Entrepreneurs (teilweise Management Buy-in)
Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> – Gruppe von unterschiedlich ausgerichteten Unternehmen mit gleichem Eigentümer 	<ul style="list-style-type: none"> – Fonds ohne feste Laufzeit («Evergreen»-Fonds) 	<ul style="list-style-type: none"> – Finanzkräftige Unternehmer
Mögliche Interessen an einer Beteiligung	<ul style="list-style-type: none"> – Dividende – Evtl. Realisierung gewisser Synergien in zentralen Funktionen 	<ul style="list-style-type: none"> – Dividende 	<ul style="list-style-type: none"> – Dividende – Unternehmerisches Engagement
Beispiele			

Es gibt eine Vielzahl langfristiger Investoren mit unterschiedlichen Interessen an einer Firmenakquisition. Nachfolgende Tabelle zeigt einige wichtige Typen solcher Investoren mit ihren Merkmalen und möglichen Interessen an einer Beteiligung auf, wobei die Grenzen dazwischen fließend sein können.

Wir illustrieren die Darstellung mit konkreten Beispielen.

Multi Family Offices	Single Family Offices	Pensionskassen
<ul style="list-style-type: none"> – Verwalten das Vermögen mehrerer Familien – Jeder Investor entscheidet pro Transaktion, ob er investieren will 	<ul style="list-style-type: none"> – Verwalten das Vermögen einer einzelnen Familie 	<ul style="list-style-type: none"> – Direktinvestition in Unternehmen als Alternative zu anderen Anlagemöglichkeiten, welche heute teilweise kaum mehr Rendite abwerfen
<ul style="list-style-type: none"> – Dividende – Diversifikation der Investoren durch kleineren finanziellen Einsatz – Teilung der Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> – Dividende – Diversifikation Familienvermögen – Unternehmerisches Engagement 	<ul style="list-style-type: none"> – Dividende / Rendite für Versicherte – Diversifikation der Anlageklassen
<p>HELVETICAPITAL</p> <p>Kontivia</p>	 <p>OLLE LARSSON — HOLDING AG —</p> 	 <p>Renaissance ANLAGESTIFTUNG & MANAGEMENT</p>

Eine **Industrie-Holding** besteht aus einer Gruppe unterschiedlich ausgerichteter Unternehmen mit gemeinsamem Eigentümer. Dessen Ziel ist die langfristig erfolgreiche Positionierung der einzelnen Unternehmen. Innerhalb der Industrie-Holding lassen sich gewisse Synergien in zentralen Funktionen realisieren, wobei sie zwischen unterschiedlich positionierten Unternehmen eher gering sind. In der Regel wird der Erfahrungsaustausch zwischen den Gruppengesellschaften gefördert. Eine Industrie-Holding kann entweder privaten Aktionären gehören (bspw. RUPAAL, Integra) oder auch an der Börse kotiert sein (bspw. Indus Holding, Indutrade).

Ein weiterer Typ dieser Art von Investoren sind **langfristige Finanzinvestoren**, welche sich durch das Führen sogenannter «Evergreen»-Fonds in der Langfristigkeit von klassischen Private-Equity-Firmen mit limitiertem Investitionshorizont unterscheiden. Sie investieren in erfolgreiche Unternehmen, um durch die Dividende eine gute Rendite ihres investierten Kapitals zu erzielen.

Beim Typen **Entrepreneur** handelt es sich um finanzkräftige Unternehmer, die für ihr Vermögen eine gute Anlage suchen und sich zudem aktiv im Unternehmen einbringen möchten, indem sie als Verwaltungsrat aktiv Einfluss auf die strategische Ausrichtung nehmen oder direkt ins operative Geschäft eingreifen. Investiert ein Entrepreneur in ein Unternehmen und übernimmt dabei eine Position in der Geschäftsleitung – meistens als Geschäftsführer – spricht man auch von einem Management Buy-in.

Bei **Family Offices** handelt es sich um Konstrukte, welche das Vermögen einer oder mehrerer Familien verwalten und verschiedenen Vermögensklassen (Aktien, Obligationen, Immobilien usw.) zuweisen, um sowohl eine gute Rendite zu erzielen als auch eine Diversifikation durch die verschiedenen Anlagen zu erreichen. Nur ein Teil der Family Offices investiert direkt in private Unternehmen.

Man unterscheidet zwischen Single- und Multi Family Offices. **Single Family Offices** verwalten das Vermögen einer einzelnen Familie. Bei **Multi Family Offices** poolen verschiedene Familien ihre Interessen und investieren gemeinsam. Die Professionalität des Managements eines Multi Family Offices ist absolut zentral, denn es muss gleichzeitig die Interessen der verschiedenen Familien / Investoren managen (Käufer) und ein zuverlässiger Verhandlungspartner für den Verkäufer sein. Sollten während dem Nachfolgeprozess eine oder mehrere Familien – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr an einer Investition interessiert sein, kann dies die Finanzierung der Transaktion gefährden und die entsprechende Lösung verunmöglichen.

Ebenfalls zur Gruppe der langfristigen Investoren gehören **Pensionskassen**, die direkt in Unternehmen investieren. Im niedrigen Zinsumfeld sind sie vermehrt auf der Suche nach Investitionen, welche eine erhöhte Rendite erwarten lassen und gleichzeitig die Möglichkeit zur Diversifikation bieten. Es gibt aber nur wenige Pensionskassen, die direkt in private Unternehmen investieren. Zudem gibt es auch Pensionskassen, die zwar direkt in private Unternehmen investieren, jedoch mit einem kürzeren Anlagehorizont, vergleichbar mit klassischen Finanzinvestoren.

Diese Darstellung von langfristigen Investoren ist nicht abschliessend. Allen gemeinsam sind der langfristige Investitionszeitraum sowie die Kontinuität des übernommenen Unternehmens als unabhängige Einheit.

Neben den erwähnten Gemeinsamkeiten gibt es auch teilweise bedeutende Unterschiede zwischen diesen langfristigen Investoren. Bevorzugt ein Unternehmer eine solche Nachfolge, sollte er sich frühzeitig mit den verschiedenen Möglichkeiten auseinandersetzen und prüfen, welche davon den eigenen Bedürfnissen am besten entsprechen.



Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung mit einem langfristigen Investor

ERWARTUNGEN DES VERKÄUFERS SIND FÜR DIE AUSGANGSLAGE ENTSCHEIDEND

Ein Unternehmer ist bei seiner Nachfolgeregelung in der privilegierten Lage, sich Gedanken zu machen, was ihm bei einem neuen Eigentümer seines Unternehmens wichtig ist. Dabei steht er verschiedenen Anspruchsgruppen – darunter andere Aktionäre, Management, Mitarbeiter, Standort, Kunden, sonstige Geschäftspartner – gegenüber und es kann herausfordernd sein, alle Interessen unter einen Hut zu bringen. Wenn die Langfristigkeit einer Lösung und die Unabhängigkeit des Unternehmens wichtige Ziele sind, ist der Verkauf an eine langfristig orientierte Investorengruppe oft die bevorzugte Lösung.

IDENTIFIKATION DER PASSENDEN INVESTOREN IST ZENTRALE VORAUSSETZUNG

Bei der Suche nach einer solchen Nachfolgelösung steht die Frage im Vordergrund, welche Investoren grundsätzlich in Frage kommen und welche davon den individuellen Bedürfnissen des Verkäufers am besten gerecht werden. Erschwerend bei der Suche nach solchen Investoren ist, dass viele von ihnen Diskretion schätzen und deshalb die Öffentlichkeit meiden.

GEZIELTE ANSPRACHE ERHÖHT RÜCKLAUFQUOTE

Wichtig ist, dass von Anfang an die passenden Investoren angesprochen werden. Damit kann das Risiko, dass mehrere Kontaktierungsrunden nötig sind, um Interessenten zu finden, verringert werden. Eine lange Kontaktierungsphase verzögert das Projekt und erhöht die Gefahr von Informationslecks. Idealerweise kennt

der Verkäufer oder sein Berater bereits im Vorfeld die Investitionskriterien der möglichen Investoren. Sollten diese im konkreten Fall nicht erfüllt sein, sollte auf eine Kontaktierung verzichtet werden.

SELEKTIVE ANSPRACHE GEEIGNETER INVESTOREN FÖRdert DISKRETIOn

Je kleiner der Kreis der kontaktierten Investoren, desto höher die Chance, die Verkaufsabsichten geheim halten zu können. Dies ist oft ein wichtiges Anliegen des verkaufenden Unternehmers. Die Vertraulichkeit ist ein zentrales Element in einer Nachfolgeregelung, denn Unsicherheiten und Gerüchte können für den Verkaufsprozess schädlich sein. Dauert dieser länger als geplant, stellen sich die Interessenten Fragen nach den Gründen und das zu verkaufende Unternehmen verliert an Attraktivität.

SINNvolle ANZAHL ANSPRACHEN MÖGLICHER INVESTOREN TRÄGT POSITIV ZUR WAHRSCHEINLICHEIT EINES ABSCHLUSSES BEI

Der Investor wird vom Verkäufer eine Exklusivität für die Kaufverhandlungen fordern, um andere Interessenten auszuschliessen und einen Bieterwettbewerb zu vermeiden. Umgekehrt verhält es sich beim Verkäufer. Bei ihm stehen die Abschlusswahrscheinlichkeit und ein attraktiver Verkaufspreis üblicherweise weit oben auf der Prioritätenliste. Besondere Bedeutung erhält dies, weil finanziell orientierte Investoren viele Investitionsmöglichkeiten zur Prüfung erhalten, kein strategisches Interesse haben und sich deshalb oft opportunistisch verhalten. Bietet sich ihnen beispielsweise während eines laufenden Nachfolgeprozesses eine andere, attraktivere Investitionsmöglichkeit, verändern sich ihre Prioritäten entsprechend. Aus Sicht des verkaufenden Unternehmers gilt es deshalb, ein austariertes Gleichgewicht herzustellen, das die Interessen des Verkäufers in den Vordergrund stellt, ohne die Investoren abzuschrecken.

DIREKTER ZUGANG ZU ENTSCHEIDUNGSTRÄGERN ERHÖHT CHANCEN FÜR KAUFINTERESSE

Bei der Ansprache des Investoren ist es von grossem Vorteil, wenn der Verkäufer respektive sein Berater die Entscheidungsträger bereits gut kennt. Bei solchen Personen kommen unzählige Investitionsprojekte auf den Tisch. Bestehen bereits gute Kontakte, kann der Verkäufer, respektive sein Berater, das Zielunternehmen persönlich vorstellen, was die Aufmerksamkeit und damit auch die Chance für ein Kaufinteresse erhöht.

GUTE KONTAKTE ZU INVESTOREN ERHÖHEN VERTRAUENS BASIS UND ERMÖGLICHEN BESSERE VORBEREITUNG

Auch für den weiteren Verkaufsprozess ist es vorteilhaft, auf bestehenden Kontakten aufbauen zu können. Es besteht von Anfang an ein Vertrauensverhältnis und Vertrauen ist eine wichtige Voraussetzung für einen Käufer, der das Zielunternehmen mit seinen Technologien, Absatzmärkten usw. kaum kennt. Zudem helfen Kenntnisse über die Käuferseite dem Verkäufer, mögliche Handlungen und Reaktionen der Gegenseite besser zu antizipieren und sich entsprechend auf den Verkauf vorzubereiten.

HOHE PROFESSIONALITÄT DER INVESTOREN ERFORDERT PROFESSIONALITÄT DES VERKÄUFERS

Der guten Vorbereitung kommt eine grosse Bedeutung zu, denn die langfristigen Investoren sind oft bestens ausgebildet und professionell. Aus Sicht des Verkäufers, der «sein» Unternehmen einmal in seinem Leben verkauft und diesbezüglich wenig Erfahrung hat, empfiehlt es sich deshalb, der Professionalität der Investoren mit einem eigenen Team von Experten (M&A-Berater, Anwalt, Steuerberater) entgegenzutreten. Dies entlastet nicht nur den Verkäufer, sondern führt zu einem besseren Endergebnis und beschleunigt die Nachfolgeregelung.

Case Studies Oaklins Switzerland

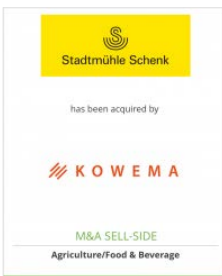
Nachfolgend stellen wir Ihnen drei konkrete Nachfolgeregelungen mit langfristigen, unabhängigen Investoren vor, die Oaklins Switzerland im Auftrag ihrer Kunden realisieren durfte. Gerne lassen wir an dieser Stelle auch die verkaufenden Aktionäre zu Wort kommen.



Beim ersten Fall wurde im Rahmen einer Nachfolgeregelung eine Mehrheit an der Sphinx Werkzeuge AG an industrielle Investoren unter Führung der Helvetica Capital AG veräussert. Durch diese Transaktion konnten unternehmensexterne Aktionäre abgelöst werden. Das bestehende Management blieb wie gewünscht weiterhin mit einem signifikanten Aktienanteil beteiligt. Die Sphinx Werkzeuge AG operiert gleich wie bisher als unabhängiges Unternehmen mit zwei Produktionsstandorten.



Der zweite Fall zeigt die Nachfolgeregelung der Industrieholding MEK auf, die zu 100% an die Kowema AG, eine Investitionsgesellschaft verschiedener Pensionskassen, verkauft wurde. Mit dem Verkauf realisierte das Unternehmer-Ehepaar, welches nicht mehr operativ in den drei Produktionsunternehmen tätig war, die angestrebte langfristige Lösung im Aktionariat. Die drei Unternehmungen werden vom gleichen Management weitergeführt wie bisher.



Der dritte Fall beschreibt die frühzeitige Nachfolgeregelung der Stadtmühle Schenk AG, da keine familieninterne Nachfolge in Aussicht war. Die Eigentümer der Stadtmühle Schenk AG haben 100% der Aktien an die Kowema AG verkauft. Kowema wird die Stadtmühle Schenk mit allen Mitarbeitenden als selbständige Gesellschaft weiterführen. Der bisherige Miteigentümer und Verwaltungsratspräsident verbleibt als Mitglied im Verwaltungsrat und sichert so die geordnete und nachhaltige Übergabe an die neue Eigentümerschaft.

NACHFOLGEREGELUNG MIT MULTI FAMILY OFFICE BEI DER SPHINX WERKZEUGE AG

Im Rahmen einer langfristigen Nachfolgeregelung übernahm im September 2016 die Helvetica Capital AG die Mehrheit an der Sphinx Werkzeuge AG.

Sphinx Werkzeuge AG entwickelt und produziert Präzisionswerkzeuge für die zerspanende Fertigung in Derendingen und Porrentruy. Der Fokus liegt auf der Herstellung hochpräziser Bohrer, welche sowohl in der Medizinaltechnik als auch in der Präzisionsmechanik Anwendung finden. Das Unternehmen erzielt mit rund 100 Mitarbeitenden einen Umsatz von über CHF 20 Mio.

Die Helvetica Capital AG ist eine unternehmerisch geprägte Investorin. Sie beteiligt sich zusammen mit langfristig orientierten Privatinvestoren an erfolgreichen Schweizer KMU.

Oaklins Switzerland unterstützte die Verkäufer im gesamten Nachfolgeprozess. Wie von ihnen gewünscht, wurde ein langfristig ausgerichteter Partner gefunden, der die Eigenständigkeit des Unternehmens mit beiden Produktionsstandorten beibehält und dem Management ermöglicht, weiterhin finanziell beteiligt zu bleiben.

«Bei unserer Nachfolgeregelung war für uns von Anfang an zentral, dass unser Unternehmen langfristig unabhängig bleibt und die beiden Produktionsstandorte in Derendingen und Porrentruy erhalten bleiben. Zudem wollten wir als Management weiterhin signifikant beteiligt sein. Oaklins Switzerland hat uns in der ganzen Nachfolgeregelung umfassend und stets professionell beraten. Mit der durchgeführten Transaktion ist es uns gelungen, einen attraktiven Verkaufspreis zu erzielen und auch alle sonstigen Ziele zu erreichen. Oaklins Switzerland möchten wir dafür danken, dass sie uns die umgesetzte Nachfolgeregelung ermöglicht haben, mit der unser Unternehmen auch im Aktionariat optimal für die Zukunft aufgestellt ist.»

RETO RÜTTIMANN

CEO UND MITEIGENTÜMER, SPHINX WERKZEUGE AG

NACHFOLGEREGELUNG MIT PENSIONS-KASSE BEI DER MEK GRUPPE

Die aus den etablierten Industrieunternehmen Nova Werke AG, Ceramaret SA und Maillard Frères SA bestehende MEK Gruppe wurde im Jahr 2014 im Rahmen einer Nachfolgeregelung durch die Kowema AG übernommen.

Die Nova Werke AG entwickelt und produziert Komponenten für die Hochdruck- und Dieseltechnik und ist zudem Dienstleistungsanbieterin in den Bereichen Oberflächentechnik und Armaturenrevision. Die Ceramaret SA ist eine führende Entwicklerin und Produzentin von Komponenten aus überharten Materialien. Maillard Frères SA ist auf die Bearbeitung von kleinen Steinen aus Rubin und Saphir sowie technischer Keramik und Hartmetallen spezialisiert. Alle Gesellschaften zusammen beschäftigen rund 300 Mitarbeitende.

Die 2007 gegründete Kowema AG befindet sich im Besitz verschiedener Schweizer Pensionskassen und baut langfristige Beteiligungen an erfolgreichen, nicht börsenkotierten Schweizer KMU auf.

Mit der Übernahme der MEK Holding SA durch Kowema hat Oaklins Switzerland die vom Ehepaar Knechtli angestrebte, langfristig orientierte Nachfolgelösung für die drei erfolgreichen Schweizer Industrieunternehmen realisiert.

«Als Ehepaar ohne Nachkommen und ohne geeignete Familienmitglieder war uns stets klar, dass für unsere mittelständische Industrie-Holding früher oder später eine externe Nachfolge gefunden werden muss. Oaklins Switzerland hat nicht nur die idealen Käufer für unsere Unternehmen gefunden, sondern hat auf sehr menschliche, einfühlsame Weise auf unsere speziellen Wünsche Rücksicht genommen. Die Zusammenarbeit mit Oaklins Switzerland und das Resultat dieser Partnerschaft sind für uns äusserst erfolgreich verlaufen und befriedigend ausgegangen und die Kontakte überdauern die eigentlichen Transaktionen.»

SUSANNE UND MARTIN KNECHTLI
EIGENTÜMER, MEK GRUPPE

NACHFOLGEREGELUNG MIT PENSIONS-KASSE BEI DER STADTMÜHLE SCHENK

Die Eigentümer der Stadtmühle Schenk AG haben im Jahr 2020 im Rahmen der Nachfolgeregelung 100% der Aktien an die Kowema AG verkauft.

Die Stadtmühle Schenk AG gehört zu den drei grössten Mühlen der Schweiz. Das traditionsreiche Unternehmen besteht seit 1844 und produziert eine breite Palette an Qualitätsmehlen für höchste Ansprüche für Unternehmen der Backindustrie, des Detailhandels, gewerblicher Bäckereien und der Gastronomie. Zum Zeitpunkt des Verkaufs beschäftigte die Stadtmühle Schenk gesamthaft 52 Personen.

Bei der Kowema AG handelt es sich um eine Unternehmensgruppe im Besitz von Schweizer Personalvorsorgeeinrichtungen, welche Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz eine einzigartige Anlagemöglichkeit in nicht kotierte Schweizer KMU ermöglicht. Kowema wird die Stadtmühle Schenk mit allen Mitarbeitenden als selbständige Gesellschaft weiterführen, womit der langfristige Bestand der Unternehmung gesichert ist.

Oaklins Switzerland unterstützte die Eigentümer der Stadtmühle Schenk AG im gesamten Verkaufsprozess.

«Neben dem individualisierten Beratungsansatz und der professionellen Begleitung hat uns auch das Netzwerk von Oaklins beeindruckt, welches uns ermöglicht hat, geeignete Interessenten ausserhalb unseres <Denkuniversums> zu finden.»

STEFAN SCHENK
PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATES & EIGENTÜMER,
STADTMÜHLE SCHENK 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.

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 und 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

NETRICS

has joined forces with

tineo **nexcellent**
backed by

WATERLAND
WATER & ENERGY SOLUTIONS

M&A SELL-SIDE
Private Equity/TMT

Kern & Sammet
Backkunst à la Suisse

has been acquired by

Knecht Mühle

M&A SELL-SIDE
Food & Beverage

Pfister

has been acquired by

XXXLutz

M&A SELL-SIDE
Consumer & Retail

BUHLER

has sold

广州布勒邦盛食品原料有限公司
Buhler Bangsheng Food Ingredients (Guangzhou) Co., Ltd

to

BAKELS
BAKERY INGREDIENTS SINCE 1904

M&A SELL-SIDE
Food & Beverage

GARAIO LABS

has sold a minority stake in

GARAIO REM

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
UNTERNEHMERSKAPITAL AG

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

lolo:

has successfully sold

espisa ag

to

Aeterna

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

VOGT

has been acquired by

ARTUM

M&A SELL-SIDE
Automotive/Private Equity

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.