



Unternehmensverkauf

Strukturiert und zielgerichtet die Nachfolge regeln

 **businessbroker**

Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

A close-up photograph of a person wearing a blue denim shirt, focused on a task. Their hands are visible, one holding a small, dark rectangular object. The background is blurred, showing a workshop or office environment. Three red circles are overlaid on the lower part of the image, each containing a statistic. Below each circle is a horizontal line and a corresponding text block.

50'000

Inhaber von Schweizer
KMU werden in den
nächsten Jahren ihre
Nachfolge regeln

40%

aller Nachfolger wer-
den ausserhalb von
Familie und Unter-
nehmen gefunden –
Tendenz steigend

12
Monate

dauert ein Verkauf
an Dritte durch-
schnittlich

Die Gründe für einen Unternehmensverkauf sind vielfältig. Pensionierung, private Veränderungen oder der Wunsch nach einer neuen Herausforderung veranlassen die Eigentümer von KMU, ihr Unternehmen in neue Hände zu übergeben. Was auch immer die Gründe sind: Wir sind der Meinung, harte Arbeit und Herzblut sollen belohnt werden.

Die Business Broker AG unterstützt Unternehmer bei der Käufersuche und garantiert einen professionellen und strukturierten Verkaufsprozess. Von der Intention bis zum Verkaufsentscheid – Für Ihr Lebenswerk.



**Arbeitsplätze
gesichert**



**Registrierte
Kaufinteressenten**



**Erfolgreich verkaufte
Unternehmen**



**Transaktionsvolumen bei
Verkaufspreisen von
CHF 200'000 bis CHF 20 Mio.**

Erfolgreicher Unternehmensverkauf

Unsere Leistungen – Ihr Mehrwert

Der Weg zur erfolgreichen Nachfolgeregelung ist herausfordernd, die Argumente für den Beizug eines Spezialisten sind vielfältig.

Strukturierter Verkaufsprozess

Die Business Broker AG ist das führende Unternehmen im Bereich Verkauf und Bewertung von Schweizer KMU. Als Pionierin und Marktführerin überzeugt die Business Broker AG durch eine umfassende Beratung, einen bewährten Verkaufsprozess und langjährige Marktkenntnisse.

Marktorientierte Unternehmensbewertung

Wir ermitteln und interpretieren den theoretischen Wert eines Unternehmens gemäss den verschiedenen anerkannten Bewertungsmethoden. Diese Wertermittlung ergänzen wir gezielt durch unsere umfangreichen Transaktionsdaten und können so praxisbezogen marktnahe Preisempfehlungen abgeben.

Ganzheitliche Betrachtungsweise

Im komplexen Verkaufsprozess ergeben sich vielseitige Fragestellungen: Was ist mein Unternehmen wert? Wer kommt als Käufer in Frage? Was sind steuerliche und rechtliche Fragen? Wo liegen Chancen und Risiken? Wir beraten Sie umfassend – branchenunabhängig und erfolgsbasiert.

Breites Käufernetzwerk

Unsere Datenbank wächst mit jeder Transaktion. Zwischenzeitlich haben sich mehr als 25'000 Kaufinteressenten bei uns registriert. Diskretion und Vertraulichkeit sind beim Verkauf eines Unternehmens essentiell. Unsere strukturierte Vorgehensweise regelt den Informationsaustausch zwischen Verkäufer und Käufer, damit sensible Unternehmensdaten geschützt werden.

Der strukturierte Verkaufsprozess

Effizient und zielgerichtet zur optimalen Nachfolge

Ein klar definiertes Vorgehen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für das Gelingen einer Nachfolgeregelung. Unser professionell geführter Verkaufsprozess umfasst folgende 5 Phasen:



Für Ihre persönliche Erfolgsgeschichte

Schreiben Sie mit uns das nächste Kapitel für Ihr Lebenswerk

Erfahrung und Wissen vereint

Als Pionierin sind wir 2007 gestartet und haben uns als Marktführerin im Bereich Unternehmensverkäufe von KMU etabliert. Dank jahrelanger Erfahrung wissen wir, worauf es ankommt. Wir kennen die Erfolgsfaktoren und Risiken im komplexen Prozess und meistern gemeinsam mit Ihnen die vielseitigen Herausforderungen, die ein Verkauf in emotionaler, buchhalterischer, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht mit sich bringt.

Für eine starke Verhandlungsposition

Unser stetig wachsendes Käufernetzwerk umfasst sowohl Privatpersonen wie auch Unternehmen. Auf unserem bekannten Online-Marktplatz treffen sich Angebot und Nachfrage. Unser Ziel ist es, Ihnen aus unserem umfassenden Netzwerk mehrere qualifizierte Kaufinteressenten zu präsentieren, wodurch Ihre Verhandlungsposition massgeblich gestärkt wird.

Unternehmenswert versus Verkaufspreis

Der Verkaufspreis eines Unternehmens wird letztlich durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Theoretische Unternehmenswerte sind wenig aussagekräftig, wenn sie nicht mit tatsächlich am Markt erzielten Preisen verglichen und plausibilisiert werden. Wir kennen den Markt und die preisbestimmenden Faktoren. Auf dieser Basis können wir für Ihr Unternehmen eine realistische und nachvollziehbare Preisindikation abgeben.

Ihr Erfolg ist unser Erfolg

Für unsere Dienstleistungen verrechnen wir ein Erfolgshonorar. Wir beraten Sie im gesamten Verkaufsprozess, von der Vorbereitung bis zur Vertragsunterzeichnung. So wird unsere Expertise aus über 500 erfolgreichen Transaktionen zu Ihrem entscheidenden Vorteil.

Kontaktieren Sie uns

und besprechen Sie mit uns kostenlos und unverbindlich Ihre individuelle Ausgangslage und eine mögliche Zusammenarbeit.

Business Broker AG
Florastrasse 44
8008 Zürich
+41 44 420 11 11

Business Broker SA
Voie du Chariot 7
1003 Lausanne
+41 21 823 06 06

info@businessbroker.ch | www.businessbroker.ch

Treffen Sie unsere Berater auch an weiteren Standorten in Ihrer Region:
Aarau West – Baar – Burgdorf – Gossau – Yverdon-les-Bains