

NACHFOLGE POST

Nachfolge-Lösungen
für Unternehmer:innen,
Freiberufler:innen
und Selbständige.

Nr. 4 firmen-nachfolge-verkauf.ch



Gewinne mit frühzeitiger Nachfolgeplanung

Klar strukturiert

*Der 10-Jahresplan für
die Firmen-Nachfolge*

Steuerfrei

*Der Unterschied von Asset-
oder Share-Deal*

Nachfolgefähig

*Wie jede Firma verkauft
werden kann*

Notfallplan

*Risiken und Chancen
planbar*

Ihr Lebenswerk

*Die vier besten
Nachfolgemodelle*



**Steuern sparen beim
Firmenverkauf**

**Firmenversteigerung
mit Strategie**

**25 aktuelle
Firmenangebote**



Firmen 
 **NACHFOLGE** Verkauf
ein Unternehmen der ANSATZ-Gruppe

Planen Sie frühzeitig Ihre Nachfolge

1. Firmenbewertung

Mit einer professionellen und auf Ihr Unternehmen abgestimmten Firmenbewertung erzielen Sie einen attraktiven Verkaufspreis.

2. Optimierung für den Verkauf

Eine detaillierte Analyse der Stärken des Unternehmens, Sondierung von möglichen Synergiepotenzialen, sowie Verschönerung des optischen Auftritts gehören genau so zu der Verkaufsoptimierung, wie die Verbesserung der Bilanz und Erfolgszahlen z. B. durch eine Abtrennung von nicht betriebsnotwendigen Teilen und der Darstellung der Zukunftsperspektive.

3. Verkaufsunterlagen

Die Erstellung von optisch und inhaltlich ansprechenden Verkaufsunterlagen mit geprüften Daten und Fakten sind die Basis für den Verkaufsprozess. Die Unterlagen zeichnen sich durch detaillierten Informationsgehalt, Ehrlichkeit, Offenheit und fundierte Daten-analyse aus. So gewinnen Sie ernsthafte Interessenten.

4. Marketingstrategie

Der Interessentenkontakt wird über verschiedene Kanäle aufgebaut. Ein wichtiger Teil kommt über unser breites Netzwerk und durch die gezielte Kontaktaufnahme. Die Ansprache der Käuferinnen und Käufer erfolgt absolut diskret. Informationen werden erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung abgegeben.

5. Verhandlungen

In persönlichen Gesprächen mit den Interessenten finden wir das Mehrwert-Potenzial des Übernahmeszenarios und entwickeln eine WIN-WIN-Strategie.

6. Angebotsprüfung

Stehen mehrere Käufer:innen zur Auswahl werden gemeinsam die verschiedenen Angebote analysiert, verglichen und die beste Lösung wird umgesetzt.

7. Vertragsabschluss

Der komplexe Verkaufsprozess wird mit einer erfolgreichen Reservierungsvereinbarung besiegelt.

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch.





Editorial

**Liebe Leserinnen und Leser,
geschätzte Unternehmerinnen und
Unternehmer,**

Was hat eine gelungene Nachfolge mit
einer Schokolade gemeinsam?

Mehr als man auf den ersten Biss vermuten würde. Wer schon einmal eine Tafel Schokolade zerbrochen hat, kennt die kleinen, sorgfältig eingravierten Sollbruchstellen. Sie sorgen dafür, dass jeder Riegel präzise und ohne Bruch durch das ganze Stück abgetrennt werden kann. Fehlen diese Linien, verläuft der Bruch unkontrolliert – krumm, schief und ohne Richtung. Genauso verhält es sich mit einer ungeplanten Unternehmensnachfolge.

Die Übergabe eines Unternehmens ist eine der komplexesten Phasen im Lebenszyklus eines Betriebes. Es geht nicht nur um Zahlen und Verträge, sondern auch um Menschen, Gefühle, Verantwortung und Visionen. Eine gelungene Nachfolge braucht vorbereitete "Sollbruchstellen": klare Strategien, rechtliche Rahmenbedingungen, steuerliche Abklärungen, die frühzeitige Auswahl geeigneter Nachfolgerinnen und Nachfolger sowie ein offenes Gespräch über persönliche und familiäre Erwartungen.

In dieser Ausgabe der Nachfolge Post widmen wir uns daher den vielen Facetten der Übergabe – und zwar aus einer gesamtheitlichen Perspektive. Denn Nachfolgeplanung endet nicht mit dem Unterschreiben eines Kaufvertrages, sie beginnt oft Jahre zuvor, wie die verschiedenen Artikel zeigen. Die Pensionierungsplanung auf Seite 16 zum Beispiel zeigt, wie persönliche Lebensziele und beruflicher Rückzug harmonisch miteinander in Einklang gebracht werden können. Und auf Seite 10 erfahren Sie, wie eine durchdachte steuerliche Strategie auch nach der Übergabe Früchte trägt. Ganz neue Wege der Firmennachfolge – jenseits klassischer Lösungen – stellen wir Ihnen auf Seite 22 vor.

Und für alle, die aktuell über einen Kauf oder Beteiligung nachdenken: Ab Seite 23 finden Sie eine Übersicht über aktuelle Verkaufsmandate. Vielleicht ist Ihre Zukunft schon darunter?

Mein gesamtes Team und ich wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre – und freuen uns, wenn Sie mit uns in Kontakt treten. Denn wie bei der Schokolade gilt auch bei der Nachfolge: Gut vorbereitet schmeckt's einfach besser.

Es grüsst Sie freundlich
Hans Jürg Domenig und das ganze ANSATZ Nachfolge Team

Inhalt

Editorial	Seite 3
Diskreter Verkauf	Seite 4
Marktfeedbacksystem	Seite 6
Geheimhaltung	Seite 7
Firmenwertsteigerung	Seite 8
Steuern sparen	Seite 10
Loslassen können	Seite 12
Investitionsplanung	Seite 14
Kapitalanlagen	Seite 15
Pensionierungsplan	Seite 16
Nachfolgeplanung	Seite 17
Asset oder Share Deal	Seite 18
Notfallplanung	Seite 20
Nachfolgefähig?	Seite 21
Aktionärsgruppe	Seite 22
Firmenangebote	Seite 23
Gutschein	Seite 32



Aktion Abonnement NachfolgePost
CHF 5.- pro Ausgabe per Mail anfordern:
info@firmen-nachfolge-verkauf.ch
oder IBAN: CH25 0838 9044 8927 5117 8

Impressum
Herausgeber: ANSATZ AG
Firmen-Nachfolge-Verkauf
Texte: Hans Jürg Domenig
Gestaltung: ANSATZ Franchise GmbH
www.firmen-nachfolge-verkauf.ch

1 Jahr vorher: Warum der diskrete Verkauf eines Unternehmens so wichtig ist oder wie eine offene Ausschreibung den Wert Ihres Unternehmens mindert



Der Verkauf eines Unternehmens ist ein hochsensibler Prozess, der professionelle Planung und besondere Vorsichtsmassnahmen erfordert, um Anonymität und Vertraulichkeit zu wahren. Schon ein Gerücht, geschweige denn die Veröffentlichung der Verkaufsabsicht kann sich sehr negativ auf den Firmenwert auswirken, weshalb der gesamte Prozess anonym abläuft und durch die Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung gesichert ist. Doch wie genau kann so eine Wertminderung aussehen? Und was kann man dagegen tun?

Die Bekanntgabe einer Verkaufsabsicht löst Unsicherheiten bei Mitarbeitenden, Kunden und Lieferanten aus. Wenn Mitarbeiter Manuel hört, dass seine Chefin Christiana sich nach einem Käufer umsieht, wird er mit der Suche nach einem anderen Job beginnen, da er nicht sicher ist, ob ihm seine neue Chefin gefällt. Ebenso spürt Lieferantin Lisa die Unsicherheit über einen laufenden Vertrag und zweifelt die Sicherheit des Fortbestandes einer Zusammenarbeit an. Der langjährige Stammkunde Stefan ist sich ebenfalls nicht sicher, ob ein neuer Inhaber oder eine neue

Inhaberin denn auch die gleiche Qualität an den Tag legen wird und schaut deshalb doch einmal bei der Konkurrenz vorbei, da die Loyalität in KMUs häufig personenbezogen ist. Diese Beispiele zeigen, wie die Unsicherheit den Wert des Unternehmens mindern und folglich dem Verkaufsprozess schaden kann.

Aus diesem Grund wird der Verkaufsprozess anonym und ver-

deckt abgewickelt, um die Risiken zu minimieren. Der Zugang zu Informationen wird nur Interessentinnen und Interessenten gewährt, die eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnen und einen Kapitalnachweis erbringen. So werden sensible Informationen geschützt und Risiken minimiert. Gleichzeitig dient diese zusätzliche Hürde dem Findungsprozess einer geeigneten Nachfolgerin oder einem geeigneten Nachfolger, da nur ernsthafte Interessentinnen und Interessenten einbezogen werden.

Die Gewinnung von Interessentinnen und Interessenten ist ein weiterer entscheidender Schritt im Verkaufsprozess, der jedoch unter Wahrung von Anonymität und Vertraulichkeit erfolgen muss. Einerseits können Plattformen für anonyme Ausschreibungen und verschlüsselte Datenräume eine effektive Lösung bieten, um den Verkaufsprozess diskret zu gestalten. Plattformen wie companymarket.ch und nachfolgerboerse.ch bieten die Möglichkeit, Unternehmen anonym auszuschreiben und so eine breite Masse von ernsthaften Interessentinnen und Interessenten zu erreichen. Durch den Einsatz von verschlüsselten Datenräumen





men oder anonymisierten Exposés kann das Unternehmen auf seriöse Weise Käuferinnen anziehen, ohne das Risiko einer ungewollten Veröffentlichung einzugehen.

Potenzielle Käuferinnen müssen gezielt angesprochen werden, ohne dass dabei zu viele Details über das Unternehmen offengelegt werden. Bestehende Kontakte zu Interessent*innen, die sich bereits für ähnliche Unternehmen interessiert haben, sind von unschätzbarem Wert in diesem Zusammenhang. Durch die gezielte Ansprache einer breiten Zielgruppe können im Durchschnitt fünfzig bis hundert Interessentinnen und Interessenten pro Mandat gewonnen werden. Diese hohe Zahl steigert die Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf erheblich.

Weiterhin spielen im Verkaufsprozess die Beratung und Expertise eine entscheidende Rolle. Ein gut geplanter und anonymer Verkaufsprozess erhöht so die Erfolgchancen, schafft gleichzeitig Vertrauen und schützt den Unternehmenswert. Kunden, Mitarbeitende und Lieferantinnen werden nicht unsicher gemacht, der passende Nachfolger oder die passende Nachfolgerin erhält die versprochenen bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen und der Inhaber oder die Inhaberin kann sich darauf freuen, dass sein oder ihr Lebenswerk weiter besteht.

Deshalb ist es also wichtig, den Verkaufsprozess anonym und gut vorbereitet durchzuführen. Die Expertise eines erfahrenen Beraters kann zudem zusätzlich für die Gewinnung

von potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern nützlich sein und vermindert weiter das Risiko einer frühzeitigen Werteminderung. Nun steht dem optimalen Verkauf nichts mehr im Weg.



Firmen 
NACHFOLGE Verkauf
 ein Unternehmen der ANSATZ-Gruppe

2 Jahre vorher: Marktfeedback als Schlüssel zum erfolgreichen Firmenverkauf

Die Berechnungen des Firmenwerts allein nützen wenig, wenn sich schliesslich kein Käufer und keine Käuferin findet, der/die bereit ist, den geforderten Preis zu bezahlen. Deshalb ist beim Verkauf eines Unternehmens das Marktfeedback von entscheidender Bedeutung.

Theoretische Berechnungen des Unternehmenswerts sind zwar ein wichtiger Ausgangspunkt, doch letztlich bestimmt der Markt den tatsächlichen Wert eines Unternehmens. Erfahrungen aus anderen Firmenverkäufen in derselben Branche sind oft

che Unterschiede. Ein hoher KGV zeigt, dass Investorinnen und Investoren hohe zukünftige Gewinne erwarten und bereit sind, mehr zu zahlen. Zudem kann ein kreativer Ansatz Synergien hervorheben, die rein rechnerisch nicht sichtbar sind.

Diese Erkenntnisse zeigen, wie wichtig es ist, nicht nur theoretische Modelle zu verwenden, sondern auch praxisorientierte Werkzeuge einzusetzen, um den realen Marktwert eines Unternehmens zu ermitteln. Ein systematisches Marktfeedback kann dabei helfen, realistische

der Markt bereit ist, den geforderten Preis zu bezahlen, ob der Preis zu hoch angesetzt wurde oder ob der Preis sogar zu niedrig ist.

Die Ausschreibungen erfolgen stets anonym, was eine objektive und unverfälschte Rückmeldung des Marktes ermöglicht. Wenn das Feedback zeigt, dass der Preis zu hoch ist, kann die Ausschreibung gestoppt und der Preis angepasst werden. Ein zu niedriger Preis kann ebenfalls korrigiert werden, um den optimalen Wert für das Unternehmen zu erzielen.



entscheidender als rein theoretische Modelle. Der Vergleich mit ähnlichen Transaktionen durch den Erfahrungsschatz eines Experten liefert noch immer die realistischsten Vorhersagen und kann Erwartungen und Preisvorstellungen sowohl auf Käufer- als auch Verkäuferseite in den Bereich des Möglichen begleiten – sowohl gen oben als auch gen unten.

In einigen Branchen sind Nachfolgende sogar bereit, weit über den rechnerischen Wert hinaus zu bezahlen, oft aufgrund von strategischen Überlegungen oder Synergien. An der Börse verdeutlicht das KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis) sol-

Preisvorstellungen zu entwickeln und strategische Entscheidungen zu treffen.

Hier setzt ANSATZ - Firmen-Nachfolge-Verkauf mit seinem speziell entwickelten Marktfeedbacksystem an, das auf den Erfahrungen aus über einhundert Firmenverkäufen basiert. In einem ersten Schritt werden die Antworten auf Ausschreibungen ausgewertet, um einen ersten Eindruck von der Marktresonanz zu gewinnen.

Im zweiten Schritt werden diese Antworten mit den Nachfassungen verglichen. Daraus ergibt sich ein genauer Prozentsatz, der anzeigt, ob

Das Marktfeedback ermöglicht somit eine präzise Anpassung des Preises und hilft dabei, die Position des Unternehmens im Vergleich zu Mitbewerbern zu bewerten. Es trägt dazu bei, den Unternehmenswert realistischer einzuschätzen und einen Preis zu finden, der den Marktbedingungen entspricht. Durch die Berücksichtigung realer Marktverhältnisse steigt die Wahrscheinlichkeit, einen passenden Käufer oder eine passende Käuferin zu finden, während ein realistischer und marktgerechter Preis gleichzeitig Vertrauen bei potenziellen Nachfolgenden schafft und die Erfolgsaussichten des Verkaufs erhöht.

3 Jahre vorher: Warum absolute Geheimhaltung beim Firmenverkauf entscheidend ist

Ein Unternehmen zu verkaufen, ist für viele Schweizer KMU-Inhaberinnen und -Inhaber ein emotionaler und zugleich strategischer Schritt. Es ist der Moment, in dem man sich von etwas trennt, das man über Jahre oder sogar Jahrzehnte aufgebaut hat. Doch neben der Vorfreude auf einen neuen Lebensabschnitt gibt es auch eine Herausforderung, die oft unterschätzt wird: die Geheimhaltung. Denn beim Verkauf eines Unternehmens spielen nicht nur Zahlen und Verträge eine Rolle, sondern auch die Menschen, die damit verbunden sind – die Mitarbeitenden, die Kunden, die Lieferanten.

Hier kommt das Dilemma: Einerseits möchte man ehrlich und transparent sein, schliesslich verdienen es diejenigen, die über Jahre zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben, frühzeitig informiert zu werden. Andererseits weiss man, dass zu viel Offenheit schnell zu Verunsicherung führen kann. Und das kann teuer werden – im wahrsten Sinne des Wortes.

Stellen Sie sich vor, die Mitarbeitenden erfahren zu früh vom Verkauf. Plötzlich machen sich Gerüchte breit, und die Stimmung im Team kippt. Die besten Leute werden sich nach neuen Jobs umsehen, aus Sorge, was der neue Eigentümer oder die neue Eigentümerin mit dem Unternehmen vorhat. Kunden könnten misstrauisch werden und sich fragen: „Wird die Qualität unter dem neuen Besitzer noch stimmen?“ Lieferanten könnten zögern, langfristige Verträge zu verlängern. Und die Konkurrenz? Die könnte die Gelegenheit nutzen, um Kunden abzuwerben oder sogar gezielt den Verkauf zu stören. All das schwächt nicht nur das Unternehmen, sondern auch Ihre Verhandlungsposition beim Verkauf. Genau deshalb ist absolute Geheimhaltung beim Firmenverkauf so wichtig. Sie sorgt dafür, dass der Betriebsablauf stabil bleibt und keine

unnötigen Unsicherheiten entstehen. Denn nur wenn alle Beteiligten – Mitarbeitende, Kunden und Lieferanten – ruhig und vertrauensvoll bleiben, kann der Verkaufsprozess reibungslos ablaufen.

Doch wie schafft man es, so einen sensiblen Prozess diskret zu

gestalten?

Hier kommt die Erfahrung von Profis ins Spiel. Erfahrene Berater, wie das Team von ANSATZ Firmen-Nachfolge-Verkauf, kennen die Stolpersteine und wissen, wie man sie umgeht. Sie sorgen dafür, dass der Verkaufsprozess professionell und vor allem vertraulich abläuft. So bleibt das Unternehmen stabil, und Sie können sich darauf konzentrieren, den besten Deal für Ihre Zukunft zu machen.



4 Jahre vorher: Firmenwertsteigerung bei langfristiger Vorbereitung auf den Firmenverkauf



Der Wert eines Unternehmens ist mehr als nur eine Zahl auf dem Papier. Er spiegelt die Summe aller Leistungen, Investitionen und Entscheidungen wider, die über Jahre hinweg getroffen wurden. Doch wie lässt sich dieser Wert steigern? Und warum ist es so wichtig, frühzeitig damit zu beginnen? Die Antwort liegt in der Natur der Wertsteigerung selbst: Sie ist ein langfristiger Prozess, der Planung, Strategie und kontinuierliche Arbeit erfordert.

Bevor es an die Wertsteigerung geht, muss klar sein, wo das Unternehmen steht. Eine professionelle Bewertung liefert hier die notwendige Grundlage. Sie zeigt nicht nur die aktuelle finanzielle Situation, sondern auch die Stärken, Schwächen und Potenziale des Unternehmens.

Verschiedene Bewertungsmethoden kommen dabei zum Einsatz. Die Ertragswertmethode konzentriert sich beispielsweise auf die zukünftig erwarteten Gewinne und eignet sich besonders für Unternehmen mit stabilen Erträgen. Die Discounted-Cashflow-Methode (DCF) bewertet das Unternehmen anhand der zukünftigen Zahlungsströme und ist ideal für Betriebe mit starkem Wachstumspotenzial. Die Multiplikatormethode vergleicht das Unternehmen mit ähnlichen Betrieben auf dem Markt, z. B. anhand des Gewinns oder Umsatzes, und liefert praxisnahe Einblicke. Der Substanzwertansatz schliesslich bewertet das Unternehmen anhand seines Vermögens – also Gebäude, Maschinen, Lagerbestände und andere materielle und immaterielle Werte. Oft ist eine Kom-

bination dieser Methoden sinnvoll, um ein realistisches Gesamtbild zu erhalten. Experten und Expertinnen wie Unternehmensberaterinnen oder Wirtschaftsprüfer können hier wertvolle Unterstützung bieten.

Sobald die Ausgangslage klar ist, geht es darum, gezielte Massnahmen umzusetzen. Treue Kunden sind ein enormer Werttreiber. Langfristige Beziehungen, exzellenter Service und individuelle Angebote machen ein Unternehmen nicht nur stabiler, sondern auch attraktiver für potenzielle Käufer. Ein loyaler Kundentamm signalisiert Vertrauen und Zuverlässigkeit. Gleichzeitig ist Effizienz ein Schlüsselfaktor für den Unternehmenswert. Die Standardisierung, Automatisierung oder Digitalisierung von Prozessen spart nicht

nur Kosten, sondern macht das Unternehmen auch zukunftsfähig. Ein schlanker, gut organisierter Betrieb ist für Käufer ein klarer Pluspunkt.

Innovation spielt ebenfalls eine zentrale Rolle. Neue Technologien, Forschung und Entwicklung können ein Unternehmen von der Konkurrenz abheben. Ob digitale Tools, nachhaltige Produktionsmethoden oder die Entwicklung neuer Produkte – Innovationen steigern den Wert langfristig. Sie zeigen, dass das Unternehmen bereit ist, sich an zukünftige Herausforderungen anzupassen und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist das Managementteam. Ein Unternehmen, das auch ohne den Gründer oder die Gründerin erfolgreich ist, hat einen höheren Wert. Investitionen in die Ausbildung und Eigenständigkeit des Teams zeigen potenziellen Käufern, dass das Unternehmen auch in Zukunft gut geführt wird. Ein kompetentes Managementteam und gut ausgebildete Mitarbeitende ist ein klarer Wettbewerbsvorteil und erhöht die Attraktivität des Unternehmens.

Schliesslich lohnt es sich, das Portfolio zu fokussieren. Nicht alle Produkte oder Dienstleistungen tragen gleich viel zum Erfolg bei. Eine Konzentration auf die profitabelsten Bereiche steigert nicht nur die Effizienz, sondern auch den Firmenwert. Unwirtschaftliche Aktivitäten können abgestossen werden, um Ressourcen zu bündeln und das Unternehmen schlanker und fokussierter aufzustellen.

Wertsteigerung ist kein kurzfristiges Projekt, sondern ein langfristiger Prozess, der Planung, Strategie und kontinuierliche Arbeit erfordert. Wer frühzeitig damit beginnt, den eigenen Wert zu kennen und gezielte Massnahmen umzusetzen, schafft die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf. Denn am Ende zählt nicht nur der Preis, sondern auch das gute Gefühl, das Unternehmen in sicheren Händen zu wissen.



Nachfolge-Check

Ist Ihr Unternehmen fit für die Nachfolge? Möchten Sie Ihre Firma eines Tages zu einem guten Preis veräussern? Haben Sie an die Steueroptimierung gedacht? Worauf zu achten ist und was Sie bereits frühzeitig tun können, um eine reibungslose Übergabe zu sichern, erfahren Sie in Ihrem persönlichen Nachfolge Check.

Erfahren Sie, wie Sie den Wert Ihrer Firma steigern können. Prüfen Sie, was dem Nachfolger die Übernahme erleichtert und was Sie keinesfalls tun sollten. Für Ihren persönlichen Nachfolge-Check nehmen wir uns mindestens einen halben Tag Zeit um mit Ihnen in Ihrem Unternehmen einen Plan zur Entwicklung Ihres Firmenverkaufs-Potenzials zu erarbeiten und beantworten die dringendsten Fragen wie:

- Was ist ein realistischer Verkaufspreis?
- Womit können Sie den Firmenwert erhöhen?
- Was reduziert Ihren Firmenwert unbeabsichtigt drastisch?
- Wie finden Sie den geeigneten Nachfolger?
- Wie wird die Kaufpreiszahlung sicher gestellt?
- Wie lässt sich der Firmenverkauf steuerlich optimieren?


NACHFOLGE Verkauf
ein Unternehmen der ANSATZ-Gruppe

Profitieren Sie von unserem jahrelangen Know-how und gewinnen Sie Sicherheit bei der Nachfolgelösung. Fragen Sie jetzt nach dem Nachfolge-Check für nur Fr. 1'290.- zzgl. MwSt.

5 Jahre vorher: Steuern sparen beim Firmenverkauf: Asset-Deal vs. Share-Deal



Der Verkauf eines Unternehmens ist nicht nur eine strategische, sondern auch eine steuerliche Entscheidung. Je nach gewählter Verkaufsmethode – Asset-Deal oder Share-Deal – können erhebliche steuerliche Unterschiede entstehen. Mit der richtigen Strategie lassen sich sogar mehr als 30 % Steuern sparen. Doch was genau verbirgt sich hinter diesen beiden Methoden, und welche Vor- und Nachteile bieten sie?

Asset-Deal: Der Verkauf einzelner Vermögenswerte

Beim Asset-Deal werden die Vermögenswerte des Unternehmens einzeln verkauft. Dazu gehören Grundstücke, Gebäude, Warenlager, Einrichtungen, der Kundenstamm, Markenname sowie Rechte und Patente. Jeder Vermögenswert wird detailliert überprüft und dokumentiert, was dem Käufer eine transparente Übersicht über die übernommenen Assets bietet. Ein klarer Vorteil für den Käufer ist die Möglichkeit, gezielt diejenigen Vermögenswerte zu erwerben, die den eigenen Anforderungen entsprechen.

chen.

Für den Verkäufer hingegen bringt der Asset-Deal steuerliche Nachteile mit sich. Der Verkaufserlös unterliegt der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer, da der Veräußerungsgewinn wie der reguläre laufende Gewinn des Unternehmens besteuert wird. Zusätzlich fällt bei der Entnahme des Gewinns aus dem Unternehmen oder bei dessen Liquidation eine weitere Besteuerung an. Dies führt zu einer doppelten Belastung: Zuerst wird der Gewinn auf Unternehmensebene besteuert, danach noch einmal auf der persönlichen Ebene des Verkäufers.

Share-Deal: Der Verkauf von Unternehmensanteilen

Beim Share-Deal hingegen werden nicht die Vermögenswerte, sondern die Anteile des Unternehmens verkauft. Dies kann beispielsweise der Verkauf von Aktien einer AG oder von Gesellschaftsanteilen einer GmbH sein. Aus steuerlicher Sicht ist der Share-Deal für Verkäufer oft die attraktivere Option.

Der Grund: In vielen Fällen profitieren Verkäufer von der Kapitalgewinnsteuerbefreiung. Das bedeutet, dass der Erlös aus dem Verkauf der Anteile in der Regel komplett steuerfrei ist. Eine Ausnahme bildet der Immobilienbesitz, bei dem spezielle steuerliche Regelungen greifen können.

Ein konkretes Beispiel: Verkauft ein Unternehmer seine GmbH-Anteile für 1 Million Franken und liegen keine anderen steuerlichen Besonderheiten vor, bleibt dieser Betrag vollständig steuerfrei. Voraussetzung für diesen Vorteil ist, dass der Gewinn nicht durch andere steuerpflichtige Regelungen eingeschränkt wird. Für Unternehmer, die eine Einzelfirma in eine GmbH oder AG umwandeln, gilt jedoch eine Wartefrist von fünf Jahren, bevor sie von der Kapitalgewinnsteuerbefreiung profitieren können. Dies stellt sicher, dass die Umwandlung nicht ausschliesslich zur Steuervermeidung genutzt wird.

Neben den steuerlichen Vorteilen bietet der Share-Deal auch praktische Vorteile. Die Übertragung der Anteile ist in der Regel einfacher und mit weniger administrativem Aufwand verbunden als der Verkauf einzelner Vermögenswerte. Zudem bleibt die Kontinuität des Unternehmens gewahrt: Der Käufer übernimmt das Unternehmen als funktionierende Einheit inklusive aller bilanziellen und ausserbilanziellen Vermögenspositionen. Auch Vertragsverhältnisse mit Kunden, Lieferanten oder Mietern bleiben in der Regel bestehen.

Die Wahl der richtigen Strategie:

Die Entscheidung zwischen Asset-Deal und Share-Deal hängt von verschiedenen Faktoren ab. Während der Asset-Deal für Käufer oft attraktiver ist, da sie gezielt Vermögenswerte auswählen können, bietet der Share-Deal für Verkäufer erhebliche steuerliche Vorteile. Um die beste Metho-

de zu bestimmen, ist eine genaue Prüfung der individuellen Umstände erforderlich. Steuerliche Besonderheiten, die Struktur des Unternehmens und die langfristigen Ziele von Verkäufer und Käufer spielen dabei eine zentrale Rolle.

Hier kommt die Erfahrung von Profis ins Spiel. Erfahrene Berater, wie das Team von Ansatz Franchise / Firmen-Nachfolge-Verkauf, kennen die Stolpersteine und wissen, wie man sie umgeht. Sie sorgen dafür, dass der Verkaufsprozess professionell und vor allem steuerlich optimiert abläuft. So bleibt das Unternehmen stabil, und der Verkäufer kann sich darauf konzentrieren, den besten Deal für die Zukunft zu machen.



Gutschein

Sie möchten Ihre Firma verkaufen?

Mit Zusendung dieses Gutscheins erhalten Sie ein kostenloses Beratungsgespräch mit einer approximativen Unternehmenswertschätzung

per Email: info@firmen-nachfolge-verkauf.ch

oder per Post: ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf, Falkengasse 2, 5330 Bad Zurzach
oder sie vereinbaren einen Termin unter: Tel. 078 636 96 01

Wir freuen uns auf Sie



Firmen 
NACHFOLGE Verkauf
ein Unternehmen der ANSATZ-Gruppe

6 Jahre vorher: Warum es für Unternehmer*innen so schwierig ist, loszulassen und wie sie sich darauf vorbereiten können



Der Verkauf eines Unternehmens ist oft mehr als nur eine finanzielle Transaktion – es ist der Abschluss eines Lebenswerks. Für viele Unternehmer*innen ist es besonders schwierig, loszulassen und die Kontrolle abzugeben. Deshalb erfordert diese emotional und psychologisch anspruchsvolle Aufgabe und sorgfältige Vorbereitung. Es ist essenziell, sich bereits viele Jahre vor dem eigentlichen Verkauf damit auseinanderzusetzen, was es bedeutet, die Firma in neue Hände zu übergeben. Doch was sind die konkreten Gründe und wie kann man diesen Ablöseprozess vereinfachen? Über Jahre hinweg haben Unternehmerinnen und Unternehmer unzählige Stunden, viel Energie und Herzblut in den Aufbau ihres Unternehmens investiert. Diese intensive Hingabe schafft eine emotionale

Bindung, die nur schwer zu lösen ist. Vielen Unternehmern fällt es schwer, ihre Firma zu verkaufen, da sie sich stark mit ihrem eigenen Unternehmen identifizieren. Sie haben eine tiefe emotionale Bindung zu ihrem Lebenswerk und sehen ihr Unternehmen als Verlängerung ihrer eigenen Identität. Das Loslassen fühlt sich an, als würden sie einen Teil von sich selbst aufgeben. Hinzu kommt oft auch die Angst, die Kontrolle über das Unternehmen und die Entscheidungsprozesse abzugeben. Dieser Gedanke kann überwältigend sein, da die Unternehmer*innen oft daran gewöhnt sind, das Unternehmen mit ihren Visionen und Entscheidungen aktiv zu gestalten und zu lenken.

Mit dem Aufbau eines Unternehmens erwerben Unternehmer*innen nicht nur wirtschaftlichen Erfolg,

sondern oft auch ein hohes Mass an Prestige und gesellschaftlicher Anerkennung. Sie sind angesehen und werden bewundert. Sie strahlen Autorität aus und erhalten Respekt von allen Seiten. Daher fürchten viele, dass nach dem Verkauf des Unternehmens auch das Prestige verloren geht, was zum Teil auch richtig ist, wie Daniel Goeudevert in seinem Buch „Wie ein Vogel im Aquarium“ lebhaft erzählt.

Es gibt verschiedene Strategien, um sich auf das Loslassen eines Unternehmens vorzubereiten. Eine davon ist, frühzeitig eine klare Nachfolgeplanung zu entwickeln, die sowohl die geschäftliche als auch die persönliche Dimension des Übergangs berücksichtigt. Es ist wichtig, sich emotional und psychologisch auf den Prozess des Abschieds vorzubereiten.

reiten. Hierzu gehören Gespräche mit Mentoren oder Coaches, die einem helfen, die eigenen Ängste und Bedenken zu bearbeiten, sowie der Austausch mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern, die ähnliche Erfahrungen gemacht haben.

Es ist auch hilfreich, das Unternehmen schrittweise in die richtigen Hände zu übergeben, indem man Verantwortung und Entscheidungsbefugnisse nach und nach abgibt. Eine Möglichkeit zur allmählichen Übergabe ist, regelmässige Auszeiten einzuplanen, wie etwa Ferien, in denen man sich bewusst aus dem operativen Geschäft zurückzieht. Die Bedingung: Kein Kontakt während der Ferien. Dies gibt nicht nur Raum zur Reflexion, sondern fördert auch das Vertrauen in die Führungskräfte, die zunehmend Verantwortung übernehmen. Meist sind die Mitarbeiter*innen stolz darauf, dass sie es allein schaffen, und die Leistungen sind oft höher, als wenn der Unter-

nehmer oder die Unternehmerin anwesend ist. Im Laufe der Jahre sollten die Ferien immer länger werden – zuerst Wochen, dann Monate. So lernen Unternehmer*innen, schrittweise loszulassen.

Unternehmerinnen und Unternehmer können ausserdem eine zusätzliche Führungsebene aufbauen und sich selbst auf die Verwaltungsebene zurückziehen, indem sie sich nur noch auf strategische Themen konzentrieren und das Tagesgeschäft ihren Mitarbeitenden überlassen. Das Loslassen des bisherigen Unternehmens wird einfacher, wenn sie sich auf neue Herausforderungen konzentrieren.

Wir sehen also, das Loslassen ist ein schrittweiser Prozess, der Planung und emotionale Vorbereitung erfordert. Unternehmer*innen, die frühzeitig damit beginnen, Verantwortungen zu delegieren und sich schrittweise zurückzuziehen, schaffen eine Grundlage für eine

erfolgreiche Übergabe. Indem sie neue Aufgaben und Herausforderungen annehmen, können sie sich leichter von ihrem Lebenswerk lösen und gleichzeitig sicherstellen, dass ihr Unternehmen weiterhin erfolgreich bleibt. Der Schlüssel liegt darin, Vertrauen in das Team zu haben und die eigene Rolle auf einem neuen Betätigungsfeld zu definieren.

Firmen  **NACHFOLGE** Verkauf

ANSATZ Franchise GmbH
Firmen-Nachfolge-Verkauf

Im Oberhof 34
8240 Thayngen
Tel. 078 636 96 01
info@firmen-nachfolge-verkauf.ch



7 Jahre vorher: Der Einfluss einer frühzeitigen Investitionsplanung auf die Nachfolge



Frühzeitige Investitionsplanung im Hinblick auf die Nachfolgelösung spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg und die Stabilität eines Unternehmens sowie des Inhabers oder der Inhaberin. Dies gilt nicht nur für die interne Struktur und den Fortbestand des Unternehmens, sondern auch für seine Attraktivität. Dieser Artikel beleuchtet, wie eine gut durchdachte Investitionsplanung Nachfolgelösungen beeinflussen kann und welche Vorteile daraus resultieren.

Einer der Vorteile ist die Steigerung des Unternehmenswerts durch erhöhte Bewertung. Unternehmen, die eine klare und durchdachte Investitionsplanung haben, werden in der Regel höher bewertet. Der Grund dafür ist, dass geschickt geplante Investitionen den Unternehmenswert durch stille Reserven erhöhen. Indem beispielsweise Vermögensgegenstände wie Immobilien, Maschinen oder Patente zu einem niedrigen Buchwert bilanziert werden, steigt ihr tatsächlicher Marktwert. Wenn solche Reserven

aufgedeckt werden – wie bei einem Verkauf oder einer Neubewertung – dann erhöht sich der sichtbare Unternehmenswert.

Werden Investitionen vor dem Verkauf massgeblich abgeschrieben, während sie dennoch modern und produktiv bleiben, steigert das nicht nur den inneren Wert des Unternehmens, sondern macht es auch für potenzielle Käufer attraktiver. Käufer suchen nach Unternehmen, die gut aufgestellt sind und langfristige Perspektiven bieten. Eine leistungsfähige und moderne Ausstattung zeigt, dass das Unternehmen bereit ist, zukünftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Frühzeitige Investitionsplanung schafft auch die Grundlage für Innovation und Wachstum. Durch gezielte Investitionen können moderne Technologien eingeführt und produktive Strukturen aufgebaut werden, die das Unternehmen wettbewerbsfähiger machen. Diese Innovationskraft spielt eine entscheidende Rolle bei der Nachfolge, da sie

nicht nur neue Ideen und Ansätze ermöglicht, sondern auch die zukünftige Führung stärkt. Mit einer geplanten Nachfolge können diese Impulse optimal genutzt werden, um das Unternehmen langfristig erfolgreich aufzustellen.

Ausserdem zeigt die gezielte Investition in die Entwicklung von Mitarbeitern und gegebenenfalls einem Managementteam potenziellen Käufern, dass das Unternehmen auch in Zukunft gut geführt wird. Weiter erhöht es die Loyalität und Effizienz der Mitarbeitenden und trägt zur langfristigen Perspektive des Unternehmens bei. Ein Unternehmen, das auch ohne den Gründer oder die Gründerin erfolgreich ist, hat einen hohen Wert. So sind ein kompetentes Managementteam und gut ausgebildete Mitarbeitende ein klarer Wettbewerbsvorteil und erhöhen zudem klar die Attraktivität des bestehenden Unternehmens gegenüber einer Neugründung.

Ein weiterer Vorteil einer frühzeitigen Investitionsplanung ist die Verringerung des Risikos von Maschinenausfällen oder Softwareproblemen. So wird verhindert, dass das Unternehmen in Krisensituationen auf ungeplante und möglicherweise ungeeignete Notlösungen angewiesen ist oder sich von einer Reparatur zur nächsten hangelt.

Insgesamt zeigt sich, dass eine frühzeitige Investitionsplanung einen direkten und positiven Einfluss auf die Attraktivität eines Unternehmens hat. Sie schafft Sicherheit und Stabilität, steigert den Unternehmenswert, fördert Innovation und Wachstum und reduziert Risiken. Unternehmerinnen und Unternehmer, die frühzeitig und strategisch ihre Investitionen im Hinblick auf die Nachfolge planen, positionieren ihr Unternehmen nicht nur für einen reibungslosen Übergang, sondern auch für eine erfolgreiche Zukunft.

8 Jahre vorher: Frühzeitige Kapitalanlagen: Warum Unternehmer frühzeitig Erfahrungen sammeln sollten

Endlich pensioniert – viele Unternehmerinnen und Unternehmer erhalten eine grosse Pension als einmaligen Betrag. Deshalb ist der Umgang mit Kapitalanlagen eine wichtige Fähigkeit, die weitreichende Konsequenzen für den langfristigen finanziellen Erfolg haben kann. Frühzeitig mit der Investition in Kapitalanlagen und Aktien zu beginnen und Erfahrungen zu sammeln – auch wenn es bedeutet, ab und zu Verluste zu erleiden – kann langfristig immense Vorteile bieten. Durch das Investieren kleiner Beträge können Unternehmerinnen und Unternehmer wertvolle Erfahrungen sammeln, ohne das gesamte zukünftige Pensionsvermögen zu riskieren. Fehler und Verluste sind dabei unvermeidbar, doch gerade sie bieten die Möglichkeit, aus praktischen Erfahrungen zu lernen und sich auf grössere Investitionen vorzubereiten.

Der frühzeitige Einstieg in Kapitalanlagen fördert einen langfristigen Anlagehorizont, der für den Aufbau von Wohlstand entscheidend ist. Ohne vorherige Erfahrung neigen Menschen dazu, impulsive und schlecht durchdachte Entscheidungen zu treffen. Dies zeigt sich deutlich in Studien, die belegen, dass viele Lottomillionäre innerhalb weniger Jahre nach ihrem Gewinn weniger Geld haben als zuvor. Ähnlich ergeht es Pensionären, die plötzlich über grosse Geldsummen verfügen, ohne je den Umgang mit solchen Beträgen gelernt zu haben. Frühzeitige Investitionserfahrungen helfen, dieses Verhalten zu erkennen und zu vermeiden. Unternehmerinnen und Unternehmer lernen, dass Geduld und Ausdauer oft belohnt werden und dass kurzfristige Marktbewegungen nicht den langfristigen Erfolg bestimmen sollten.

Erfolgreiche frühe Investitionen bringen zudem psychologische Vorteile mit, weil sie Selbstvertrauen

aufbauen. Auch wenn diese Investitionen anfangs klein sind, tragen sie dazu bei, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer später auch beim Verwalten grösserer Summen sicher und kompetent fühlen. Ausserdem gewöhnen sie sich durch frühzeitiges und kontinuierliches Investieren an die natürlichen Schwankungen der Märkte und entwickeln Strategien zur Stressbewältigung. Dies ist besonders wichtig, wenn grössere Beträge im Spiel sind.



Kleine Investitionen bieten eine sichere Plattform, um Fehler zu machen und aus ihnen zu lernen, ohne das gesamte Vermögen zu riskieren. Einer der bekanntesten Investoren, Warren Buffett, empfiehlt Laien, in ETFs (Exchange Traded Funds) mit sehr geringen Gebühren zu investieren, die Aktienindizes abbilden. Solche Anlagen sind breit gestreut und bieten eine einfache Möglichkeit, am Wachstum des Marktes teilzuhaben, ohne tiefes Fachwissen oder grosse Zeitinvestitionen. Denn diese Erfahrungen sind unbezahlbar, wenn es darum geht, später grössere Beträge zu verwalten. Die Empfehlung von Warren Buffett ist ein guter Ausgangspunkt für Einsteiger. Letztendlich ist es der kontinuierliche Lernprozess, der den Unterschied macht und langfristigen

finanziellen Erfolg sichert. Der Schlüssel liegt darin, früh anzufangen, kontinuierlich zu lernen und die natürliche Entwicklung der Märkte als Chance zu begreifen. Wer heute mit kleinen Schritten beginnt, schafft die Grundlage für einen erfolgreichen und stabilen Weg in die Zukunft.

Frühe Investitionen lehren Unternehmerinnen und Unternehmern nicht nur, Risiken besser zu managen, sondern auch, Chancen zu erkennen und gezielt zu nutzen. Sie

entwickeln ein tieferes Verständnis dafür, welche Faktoren die Märkte beeinflussen – sei es wirtschaftliche Trends, politische Ereignisse oder technologische Entwicklungen. Durch diese Erkenntnisse können sie fundierte Entscheidungen treffen und ihr Geld auf verschiedene Investitionen verteilen, um das Risiko zu verringern und ein ausgeglichenes Portfolio anzulegen. Sie lernen langfristig zu denken, Geduld zu üben und Strategien zu entwickeln, die nicht nur kurzfristige Gewinne, sondern nachhaltiges Wachstum fördern. So wird die Investition in Kapital nicht nur zu einer finanziellen Entscheidung, sondern auch zu einer Schule für unternehmerisches Denken, strategische Planung und Anpassungsfähigkeit – kleine Beträge, grosse Lektionen.

9 Jahre vorher: Frühzeitige Pensionierungsplanung für Unternehmer: Vorteile und steuerliche Optimierung

Die frühzeitige Planung der Pensionierung ist für Unternehmer nicht nur aus organisatorischer Sicht wichtig, sondern bietet auch zahlreiche finanzielle und steuerliche Vorteile, insbesondere unter Einbezug eines potenziellen Firmenver-

von der Steuer abgezogen werden, was die aktuelle Steuerlast erheblich senkt. Der Betrag, der in die Pensionskasse eingezahlt wird, wird nicht sofort besteuert, sondern erst später, wenn das Kapital im Rentenalter ausbezahlt wird. Noch effektiver

Situation: Das Unternehmen spart Steuern und kann attraktive Vorsorgepakete für seine Führungskräfte anbieten, während auch die Angestellten ihre Altersvorsorge steuerlich vorteilhafter aufbauen können.



kaufs. Der Gesetzgeber hat verschiedene Zeitfenster für die Pensionierung vorgesehen, die bei geschickter Nutzung erhebliche Einsparungen ermöglichen. Dieser Artikel beleuchtet die Vorteile einer frühzeitigen Pensionierungsplanung und zeigt, wie Unternehmer durch gezielte Massnahmen ihre Steuerlast optimieren können.

Unternehmer, die ihre Pensionierung frühzeitig planen, haben mehr Kontrolle über den Prozess und können flexibel auf Änderungen reagieren. Sie können ihre Investitionen und Ausgaben besser steuern, ihre Altersvorsorge strategisch aufbauen und sicherstellen, dass sie im Ruhestand über ausreichende Mittel verfügen. Die Steuerlast kann durch gezielte Massnahmen, wie die Einzahlungen in die Pensionskasse, erheblich reduziert werden. Es ist möglich, mehrere Jahre vor der Pensionierung zusätzliches Geld in die Pensionskasse einzuzahlen. Diese sogenannten „Einkäufe“ in die Pensionskasse können vollständig

sind die gestaffelten Einzahlungen, die die Unternehmer über mehrere Jahre vornehmen können. Aber Achtung: Drei Jahre vor der Pensionierung sind solche Einkäufe nicht mehr möglich.

Als weiterer steuerlicher Vorteil haben Unternehmer die Möglichkeit, besondere Kaderlösungen zu nutzen, bei denen ein Teil der Einzahlung steueroptimiert über die Firma erfolgen kann. Statt dass die Führungskraft ihre Altersvorsorge privat aus versteuertem Einkommen finanziert, kann das Unternehmen Beiträge direkt in eine Kaderlösung einzahlen. Diese Einzahlungen gelten als geschäftlicher Aufwand und reduzieren den steuerpflichtigen Gewinn der Firma. Gleichzeitig sind sie für die Führungskraft oft steuerlich begünstigt oder erst bei der Auszahlung im Rentenalter zu versteuern, was in der Regel günstiger ausfällt. Dadurch, dass der Steuersatz nach der Pensionierung meist günstiger ist als während der Erwerbszeit entsteht eine Win-win

Steueroptimierung kann ausserdem durch gestaffelten Bezug und eine gemeinsame Pensionsplanung mit dem Ehepartner erfolgen, da beide Strategien helfen, die Steuerlast zu reduzieren und das verfügbare Kapital effizienter zu nutzen. Der gestaffelte Bezug der Pensionskasse ist der steuerlich günstigste Weg. Wenn alles im Jahr der Pensionierung bezogen wird, ist die Steuerlast deutlich höher, weil das gesamte Kapital auf einmal versteuert wird und dadurch in eine höhere Steuerprogression fällt. Bei einem gestaffelten Bezug werden aber Kapitalauszahlungen aus der Altersvorsorge nicht auf einmal, sondern über mehrere Jahre verteilt erfolgen. Dadurch kann die Steuerlast reduziert werden, da die Auszahlungssummen pro Jahr niedriger sind und somit oft einem geringeren Steuersatz unterliegen. Eine gemeinsame Pensionsplanung mit dem Ehepartner kann noch grössere Einsparungen ermöglichen. Wenn beide Ehepartner über Vorsorgevermögen verfügen, kann die Auszahlung so geplant werden, dass nicht beide ihr Kapital im selben Jahr beziehen. Bezieht also einer das Kapital im ersten Jahr und der andere in einem späteren Jahr, so wird die Steuerprogression gebrochen.

Unternehmer sollten somit die Gelegenheit nutzen, ihre Pensionierungsplanung frühzeitig in Angriff zu nehmen, um finanziell abgesichert in den Ruhestand zu gehen und steuerlich optimal aufgestellt zu sein. Wer diese Schritte rechtzeitig und bedacht angeht, kann nicht nur seine Altersvorsorge sichern, sondern auch beträchtliche finanzielle Vorteile geniessen – die Zeit ist jetzt.

10 Jahre vorher: Frühzeitige Nachfolgeplanung – Warum Sie nicht warten sollten



Die Nachfolgeplanung ist ein Thema, das viele Unternehmer gerne vor sich herschieben. Doch wer sich zu spät damit beschäftigt, riskiert nicht nur den Fortbestand des Unternehmens, sondern verpasst wertvolle Chancen. Doch was ist die konkrete Bedeutung einer frühzeitigen Nachfolgeplanung und wie sehen die möglichen Konsequenzen aus, wenn diese vernachlässigt wird?

Warum ist eine frühzeitige Nachfolgeplanung entscheidend?

Eine rechtzeitig geplante Nachfolge sichert die Stabilität und Zukunft des Unternehmens. Sie sorgt dafür, dass der Wechsel in der Geschäftsleitung geordnet verläuft und die strategische Ausrichtung erhalten bleibt. Wer die Nachfolgeplanung zu lange aufschiebt, verliert wertvolle Zeit für die Entwicklung und Umsetzung einer optimalen Strategie. Ohne eine langfristige Planung kann ein Unternehmen erhebliche Risiken eingehen. Ein unvorbereiteter Verkauf führt oft zu einem geringeren Verkaufspreis, da potenzielle Käufer Unsicherheiten erkennen und diese in ihre Bewertung einfließen lassen. Zudem bleibt unter Zeitdruck häufig keine andere Wahl, als die Nachfolge an weniger

geeignete Kandidaten zu übergeben, was den langfristigen Erfolg des Unternehmens gefährden kann. Finanzielle Engpässe sind eine weitere Folge, da steuerliche und wirtschaftliche Vorteile nicht mehr optimal genutzt werden können. Darüber hinaus kann eine unklare oder überstürzte Übergabe das Vertrauen von Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern erschüttern, was die Stabilität des Unternehmens zusätzlich beeinträchtigt.

Wie wähle ich den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf?

Der schlechteste Zeitpunkt für einen Verkauf ist, wenn das Unternehmen gerade schwächelt – etwa nach einem schlechten Jahresabschluss oder einer internen Krise. Wer erst dann reagiert, hat oft nur noch die Wahl zwischen Notlösungen.

Der ideale Zeitpunkt für eine Nachfolgeplanung ist dann, wenn das Unternehmen stabil und erfolgreich ist. Das schafft die besten Bedingungen für Käufer oder Nachfolger. Frühzeitige Planung bedeutet auch, dass verschiedene Optionen geprüft werden können, sei es bei der Übergabe innerhalb der Familie, beim Verkauf an einen strategischen Investor, oder

bei der Einarbeitung eines externen Nachfolgers.

Eine gut durchdachte Nachfolgeplanung ist eine Investition in die Zukunft. Jetzt zu handeln, zahlt sich aus!

Eine geplante Nachfolge ermöglicht es, frische Ideen und neue Perspektiven in die Unternehmensführung zu integrieren. Ein rechtzeitig ausgewählter Nachfolger kann frühzeitig in Entscheidungen eingebunden werden und das Unternehmen weiterentwickeln. Ohne diese Planung bleibt dieses Innovationspotenzial oft ungenutzt. Zudem steigert eine klare Nachfolgestrategie den Unternehmenswert. Investoren und Geschäftspartner bevorzugen Unternehmen mit klaren Zukunftsperspektiven. Eine geordnete Nachfolge signalisiert Sicherheit und Stabilität, was sich positiv auf die Unternehmensbewertung auswirkt.



Dieses Buch ist im Weissensee-Verlag erschienen und kann beim Verlag oder bei Amazon, als Kindle online bezogen werden.

Asset Deal oder Share Deal?



Die Entscheidung über die Art des Unternehmensverkaufs ist eine zentrale Frage in jeder Nachfolgeregelung. Dabei gibt es zwei grundsätzliche Modelle: den Asset Deal und den Share Deal. Beide haben unterschiedliche rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Konsequenzen, die sowohl für Verkäufer als auch Käufer entscheidend sind.

Beim sogenannten Asset Deal verkauft der Unternehmer nicht das Unternehmen als Ganzes, sondern lediglich bestimmte Vermögenswerte daraus. Das können zum Beispiel Maschinen, Fahrzeuge oder das Warenlager sein – aber auch immate-

rielle Werte wie Markenrechte, Patente oder der Kundenstamm. Der Käufer sucht sich gezielt aus, was er übernehmen möchte, während das Unternehmen selbst – also die juristische Person – beim bisherigen Eigentümer verbleibt. Für viele Käufer kann das attraktiv sein, weil sie damit nur die gewünschten Teile des Unternehmens übernehmen, ohne unerwartete Altlasten oder Verbindlichkeiten mitzukaufen.

Anders ist es beim Share Deal. Hier wechseln nicht einzelne Vermögensgegenstände den Besitzer, sondern die Anteile am Unternehmen selbst – bei einer GmbH sind das die Gesell-

schaftsanteile, bei einer AG die Aktien. Der Käufer tritt damit vollständig in die Rechtsnachfolge ein und übernimmt das Unternehmen samt aller Rechte, aber eben auch mit allen bestehenden Verpflichtungen und potenziellen Risiken. Das kann sinnvoll sein, wenn das Unternehmen als Ganzes fortgeführt werden soll – inklusive Mitarbeiter, Verträge und bestehender Strukturen.

Neben den grundlegenden Fragen zur Ertragskraft und den Vermögenswerten spielt auch die formale Abwicklung einer Unternehmensnachfolge eine zentrale Rolle. Dabei geht es nicht nur um rechtliche und steuer-

liche Details, sondern auch um ganz praktische Aspekte: Was geschieht mit bestehenden Verträgen? Welche Risiken trägt der Käufer? Und welche steuerlichen Folgen sind damit verbunden?

Beim Asset Deal werden nur vereinbarte Werte verkauft, sodass versteckte Risiken und Altlasten beim ursprünglichen Eigentümer verbleiben. Käufer kann sich sicher sein, dass er nur bestimmte Vermögenswerte übernimmt. Alle Verträge zwischen der Firma und Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitern müssen neu abgeschlossen werden, da der Käufer kein Rechtsnachfolger ist.

Die Gewinne aus dem Verkauf unterliegen beim Asset Deal den regulären Unternehmens- und Einkommenssteuern. Falls der Verkäufer über 55 Jahre alt ist, kann eine privilegierte Liquidationsbesteuerung in Anspruch genommen werden. Dennoch

fallen oft zwischen 30 und 50 % Steuern an.

Beim Share Deal übernimmt der Käufer das Unternehmen in seiner Gesamtheit – inklusive möglicher verborgener Risiken wie rechtliche Altlasten, steuerliche Verpflichtungen oder unerwartete Geschäftsrisiken. Sämtliche Vereinbarungen bleiben bestehen, da sich nur der Eigentümer der Gesellschaft ändert, nicht jedoch die juristische Person selbst. Hier besteht oft eine Steuerfreiheit, da der Verkauf von Anteilen als Kapitalgewinn gilt, der in der Schweiz steuerbefreit ist.

Nicht zu unterschätzen sind auch das Bargeld und das Bankvermögen eines Unternehmens. Viele stellen sich die berechtigte Frage: Was passiert eigentlich mit dem Geld auf dem Geschäftskonto?

Beim Share Deal ist die Antwort recht einfach – da der Käufer das

gesamte Unternehmen inklusive aller Aktiva und Passiva übernimmt, gehört auch das Guthaben auf den Firmenkonten automatisch mit dazu. Das Geld bleibt also im Unternehmen und geht mit allen anderen Vermögenswerten auf den neuen Eigentümer über.

Beim Asset Deal hingegen werden nur explizit vereinbarte Vermögenswerte verkauft – das Firmenkonto, Debitoren und eventuelle Schulden bleiben in der Regel beim bisherigen Eigentümer. Wer sich für diese Variante entscheidet, sollte also genau darauf achten, was vertraglich geregelt ist.

Welcher Weg am Ende der richtige ist, hängt von den individuellen Gegebenheiten und davon ab, welche Ziele mit der Übergabe verfolgt werden. In jedem Fall lohnt es sich, frühzeitig Klarheit zu schaffen und die unterschiedlichen Modelle mit einem Nachfolgeexperten genau zu prüfen.



Ein Notfall ist nie vorhersehbar, aber die Folgen können planbar sein.



Die Nachfolgeplanung ist ein Thema, das in vielen Unternehmen häufig aufgeschoben wird – oft aus Zeitmangel, weil es unangenehm erscheint oder weil man glaubt, es sei noch zu früh, sich damit auseinanderzusetzen. Doch gerade in einem Notfall zeigt sich, wie schwerwiegend diese Verzögerung sein kann.

Was passiert mit einem Unternehmen, wenn der Inhaber plötzlich ausfällt – sei es durch Krankheit, einen Unfall oder sogar einen unerwarteten Todesfall? Ohne einen klaren Plan für die Nachfolge kann ein plötzlicher Notfall das Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen stellen. Die Führung ist unklar, Entscheidungen bleiben aus, wichtige Prozesse geraten ins Stocken. Kunden und Geschäftspartner zweifeln an der Stabilität, während Mitarbeiter sich unsi-

cher fühlen. Schlimmstenfalls drohen finanzielle Verluste oder sogar das Aus für die Firma.

Doch häufig ist der Schaden, der durch eine fehlende Nachfolgeregelung entsteht, grösser als die Mühe, die eine rechtzeitige Planung erfordert hätte. Um solchen Situationen vorzubeugen, ist es entscheidend, die Nachfolge als einen festen Bestandteil der Unternehmensstrategie zu betrachten. Dabei geht es nicht nur darum, den rechtlichen Rahmen zu klären, sondern auch darum, geeignete Personen zu identifizieren, vorzubereiten und klare Kommunikationswege festzulegen.

Zunächst sollte festgelegt werden, wer im Ernstfall die Leitung des Unternehmens übernimmt. Diese Person muss nicht nur umfassend vorbe-

reitet, sondern auch mit den nötigen Befugnissen ausgestattet sein, um schnell und effektiv Entscheidungen zu treffen. Darüber hinaus sind aktuelle und eindeutig formulierte Testament- und Gesellschaftsverträge unerlässlich. Sie regeln die Nachfolge und schaffen rechtliche Klarheit, um Streitigkeiten oder Unsicherheiten zu vermeiden. Wichtige Informationen über Verträge, Finanzen sowie Kunden und Lieferanten sollten gut dokumentiert und leicht zugänglich sein. So kann der Betrieb im Notfall auch ohne den Inhaber oder die Inhaberin weiterlaufen.

Ein Notfall betrifft jedoch nicht nur die Position des Inhabenden. Auch andere Schlüsselrollen im Unternehmen müssen abgesichert werden, damit der Betrieb reibungslos weiterlaufen kann.

Ist jede Firma nachfolgefähig?

Nicht jede Firma ist nachfolgefähig. Hier erfahren Sie, wie Sie die Ihrige nachfolgefähig machen können –durch unsere zwei goldenen Grundsätze.

Die eigene Nachfolge ist für viele Unternehmerinnen und Unternehmer ein zweischneidiges Schwert: einerseits wollen sie nicht an das Ende der eigenen Tätigkeit denken, andererseits hegt jede und jeder heimlich den Traum vom sich selbst überdauernden Lebenswerk oder gar eines Imperiums, welches viele weitere Generationen ebenfalls glücklich macht.

Doch nicht jedes Unternehmen ist automatisch für eine Nachfolge geeignet. Was also sind die Wege, um diesen Traum der erfolgreichen Nachfolge wahr zu machen? Wie gelingt es, genau die Wege und Möglichkeiten zu finden, welche es für einen potenziellen Nachfolger oder eine potenzielle Nachfolgerin attraktiv machen, die Firma zu erwerben? Ob ein Unternehmen erfolgreich übergeben werden kann, hängt im Wesentlichen von zwei goldenen Grundsätzen ab.

1. Ertragskraft:

Der erste Faktor ist die Ertragskraft. Ein Unternehmen muss aus eigener Kraft existieren können –das heisst, finanziell so aufgestellt sein, dass es sich selbst trägt und weiterentwickelt. Wichtig ist dabei, dass ein neuer Eigentümer –ganz gleich, ob er sich voll oder nur teilweise engagiert –von den Erträgen leben kann oder zumindest einen marktüblichen Lohn bekommt. Auch sollte genug Gewinn erwirtschaftet werden, um in die Zukunft zu investieren oder bestehende Anlagen und Ausstat-

tungen bei Bedarf zu erneuern. Wenn das alles gegeben ist, bietet das Unternehmen eine stabile finanzielle Grundlage, auf der ein Nachfolger gut aufbauen kann.

2. Materielle und Immaterielle Vermögenswerte:

Neben der Ertragskraft spielen auch die materiellen und immateriellen Vermögenswerte eine zentrale Rolle –sie bilden den zweiten entscheidenden Faktor der Nachfolgefähigkeit. Wer in ein Unternehmen einsteigt, interessiert sich nicht nur für die Zahlen, sondern auch für das, was langfristig Wert und Stabilität verspricht. Dazu zählen einerseits die greifbaren Dinge wie Einrichtung, Maschinen, Lagerbestände oder Fahrzeuge, deren Gesamtwert oft deutlich über dem liegt, was sie allein erzielen würden –zumal hier auch steuerliche Überlegungen ins Spiel kommen können.

Andererseits spielen auch die weniger sichtbaren Werte eine grosse Rolle: ein verlässlicher Kundenstamm, ein gutes Image, eingespielte Abläufe, gewachsene Strukturen sowie Rechte wie Patente oder Lizenzen. Nicht zuletzt sind es auch die Mitarbeitenden, bewährte Lieferantenbeziehungen und vorteilhafte rechtliche oder steuerliche Rahmenbedingungen, die ein Unternehmen für Nachfolger attraktiv machen. All diese Elemente schaffen Perspektiven –und sie machen oft den Unterschied zwischen einem gewöhnlichen Betrieb und einem zukunftsfähigen Unternehmen.

Verborgenes Potential und Synergien

Die Frage, ob ein Unternehmen übergabefähig ist, geht jedoch weit über diese zwei goldenen

Grundsätze hinaus: Selbst Betriebe, die auf den ersten Blick nicht als ideale Kandidaten für eine Nachfolge erscheinen, bergen oft Potenziale oder Synergien, die sich erst bei genauerem Hinsehen und kreativem Umdenken zeigen. Ein Beispiel aus unserer Praxis: Ein Unternehmen, welches auf den Detailhandel spezialisiert war, versendete viermal jährlich einen grossen Produktkatalog an die gesamte Kundschaft. Mit der Umstellung auf einen Onlineshop konnten die enormen Drucke- und Versandkosten gespart werden und die Ertragskraft des Unternehmens wurde vervielfacht.

Deshalb lohnt es sich, eine gründliche Analyse vorzunehmen und mit externen Beratern zu arbeiten, welche für kreative Ansätze aus dem Vollen schöpfen und einen grossen Erfahrungsschatz mitbringen. Und falls alle Stricke reissen, können durch externe Berater auch Alternativen wie eine geordnete Auflösung oder Liquidation samt steuerlicher Konsequenzen betrachtet werden. Eine objektive Bewertung schafft somit eine solide Entscheidungsgrundlage und kann auch versteckte Chancen aufdecken.

Nicht jedes Unternehmen ist sofort bereit für eine Übergabe –doch mit gezielten Anpassungen und klarem Blick kann man häufig Lösungen finden, die eine Nachfolge sinnvoll und attraktiv machen. Schliesslich hat Ihr Unternehmen aus gutem Grund über Jahre hinweg am Markt Bestand gehabt! Eine fundierte Nachfolgeanalyse hilft dabei, die verborgenen Wege für eine erfolgreiche Weiterführung aufzuzeigen.

Wein, Weitblick, Weitergeben: Die 4 besten Nachfolge-Modelle für Ihr Lebenswerk

Jeder Weinkenner und jede Wein-kennerin weiss: Ein grosser Jahrgang entsteht nicht zufällig – genauso wenig wie eine gelungene Unternehmensnachfolge. Ob Sie als Verkäuferin den idealen Nachfolger für Ihr Lebenswerk suchen oder als Käufer Ihr eigenes Kapitel aufschlagen möchten: Entscheidend ist, dass die Chemie stimmt – zwischen Boden, Rebe und denen, die den Wein veredeln. Die Übergabe eines Unternehmens lässt sich wunderbar mit der Weinherstellung vergleichen. Verkäufer wünschen sich eine würdige Nachfolgerin, die das Potenzial des Unternehmens erkennt, weiterentwickelt – und nicht verwässert. Käufer hingegen suchen ein Terroir, das ihren eigenen unternehmerischen Stil zulässt, aber genug Substanz mitbringt, um zu glänzen.

Vier bewährte Modelle der KMU-Nachfolge:

1. Die Existenzgründernachfolge – Solo-Winzer mit Leidenschaft
Für Käufer, die nicht nur investieren, sondern bewusst in die Fussstapfen des Inhabers treten wollen und nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Aufgaben und die Verantwortung übernehmen wollen. Wie ein junger Önologe, der die Reben mit gleicher Hingabe pflegt, bringt er zugleich seine eigenen Kompetenzen und Erfahrungen mit ein – und verleiht dem Unternehmen dadurch eine neue, individuelle Note. Als Verkäufer übergeben Sie an jemanden, der Ihr Lebenswerk mit neuen Ideen, aber grossem Respekt übernimmt. Der perfekte Neuanfang – auf gewachsenem Grund.

2. Die Teilzeitanachfolge – Der sanfte Reifeprozess

Wenn der Käufer das Unternehmen zunächst nur mit einem Teilzeitpensum übernimmt, reduziert er das unternehmerische Risiko und wächst behutsam in seine neue Rolle hinein. Verkäufer haben so die Möglichkeit, begleitend zur Seite zu stehen, während Käufer Schritt für Schritt Erfah-

rungen macht und so langsam zum Vollblutunternehmer wird. Ideal für beide Seiten, die Flexibilität schätzen und auf Qualität statt Tempo setzen.

3. Die Managementnachfolge – Professionelle Führung, beständige Wurzeln

Käufer mit strategischem Denken und dem Blick fürs große Ganze finden hier den passenden Einstieg. Sie profitieren von der Weiterführung des Betriebes durch den bestehenden Mitarbeiterstamm, ohne selbst operativ aktiv sein zu müssen.

4. Die Nachfolge durch eine Aktionärsgruppe – Die Cuvée-Philosophie
Mehrere Winzer, ein Wein: Jeder bringt seine beste Traube ein. Dieses Modell ist ideal, wenn Ihr Unternehmen das Potenzial für einen Grand Cru hat, aber unterschiedliche Expertisen braucht. Die Aktionäre steuern nicht nur Kapital bei, sondern auch Fachwissen, Kontakte und frische Perspektiven. Wie bei einer Cuvée entsteht etwas, das größer ist als die Summe seiner Teile.

ANSATZ als Ihr Veredelungsexperte
Wie findet man den perfekten Nachfolger für sein Lebenswerk? ANSATZ Firmen-Nachfolge-Verkauf unter-

stützt Sie dabei – wie ein erfahrener Sommelier, der die richtigen Partner zusammenbringt. Regelmässige Veranstaltungen auf Schloss Thayngen bieten Kaufinteressenten die Chance, sich kennenzulernen, Mandate zu besprechen und Netzwerke zu knüpfen.

Damit Sie auf den ersten Blick sehen, welches Modell zu Ihnen passt, kennzeichnet ANSATZ Unternehmen klar:

- Roter Punkt mit "E": Existenzbetrieb (für den Solo-Winzer)

- Grüner Punkt mit "T": Teilzeitbetrieb (Zweitwein-Modell)

- Oranger Punkt mit "M": Managementbetrieb (Kellermeister gesucht)

- Blauer Punkt mit "A": Aktionärsgruppe (Cuvée-Potenzial)

Egal, welches Modell Sie wählen: Eine gelungene Nachfolge ist wie die Abfüllung eines Spitzenweins. Sie entscheiden, ob Ihr Lebenswerk später als Tafelwein oder Grand Cru in Erinnerung bleibt. Denn In vino veritas – und in der Nachfolge liegt Ihre Freiheit.



Aktuelle Firmenangebote für Aktionärsgruppen



Bäckerei und Café in urbanem Stadtviertel

Kaufpreis: CHF 450'000
Kennziffer: AA29105

E M A

Diese moderne Bäckerei mit Café begeistert seit vielen Jahren mit hochwertigen Backwaren, frischen Speisen und einer einladenden Atmosphäre. Die urbane Lage mit hoher Passantenfrequenz sowie rund 100 Sitzplätzen macht den Betrieb zu einem beliebten Treffpunkt für Anwohner, Berufstätige und Besucher.

Besonders das Frühstücks- und Lunchgeschäft bietet starkes Potenzial. Ein breites Sortiment, hohe Qualität und herzliche Gastfreundschaft sorgen für eine wachsende Stammkundschaft.

Der Betrieb überzeugt durch solide Erträge, effiziente Abläufe und ein motiviertes Team. Die Inhaber begleiten die Übergabe aktiv und sichern einen reibungslosen Übergang. Eine attraktive Chance für Unternehmerinnen und Unternehmer, die einen etablierten und profitablen Gastronomiebetrieb übernehmen möchten.



RESERVIERT: Traditionelle Treuhand- und Unternehmensberatung

Kaufpreis: CHF 150'000
Kennziffer: AB16063

verkauft

E A

Seit über 30 Jahren bietet die Treuhand- und Unternehmensberatung eine umfassende Palette an Dienstleistungen für KMU an. Zu ihren Kernkompetenzen zählen Buchhaltung, Steuererklärungen, Steueroptimierung, Gründungen, Umwandlungen, Verträge und Unternehmensberatung.

Das Unternehmen setzt auf fachliche und persönliche Beratung und berät einen stetig wachsenden zufriedenen Kundenstamm in verschiedenen Branchen und Regionen.

Ein qualifiziertes und motiviertes Team von Mitarbeitern auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung und Praxis bilden das Rückgrat des Erfolges. Aus Altersgründen wird nun eine Nachfolgelösung gesucht.

Legende:

- E** Existenzbetrieb
- T** Teilzeit
- M** Managementbetrieb
- A** Aktionärsgruppe

E Existenzbetrieb?

Die klassische KMU-Nachfolge ist, wenn der Chef oder die Chefin altershalber das Unternehmen verkauft und der:die Käufer:in die Funktionen im Tagesgeschäft und in der Leitung übernimmt.

T Teilzeitbetrieb?

Der sichere Sprung in die Selbstständigkeit und gleichzeitig die Sicherheit eines geregelten Einkommens bietet der Kauf eines Teilzeitbetriebes.

M Managementbetrieb?

Unter einem Managementbetrieb versteht man ein Unternehmen, bei dem das Tagesgeschäft vollumfänglich durch die Mitarbeitenden abgedeckt wird und der:die Inhaber:in nur für die strategischen Aufgaben und die Führung zuständig ist.

A Aktionärsgruppe?

Aktionärinnen und Aktionäre oder Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte, die sich aktiv mit 5-10 Stunden im Monat in ein KMU einbringen möchten, können sich über eine Aktionärsgruppe beteiligen und ein KMU übernehmen, bei dem das Tagesgeschäft über Mitarbeitende abgedeckt ist.

Aktuelle Firmenangebote



Etabliertes Grosshandelsunternehmen mit Exklusivvertrieb zu verkaufen

Kaufpreis: CHF 490'000

Kennziffer: UF08105



Zum Verkauf steht ein schweizweit etabliertes Grosshandelsunternehmen für hochwertige Kleinmaschinen in der Holz- und Feinbearbeitung mit Exklusivvertrieb einer bekannten Marke.

Das Unternehmen besteht seit 1991, wurde 2013 vom heutigen Inhaber übernommen und erfolgreich weiterentwickelt. Der Umsatz konnte dabei um über 50 % gesteigert werden.

Die Übergabe ist aus altersbedingten Gründen geplant und bietet ausreichend Zeit für eine strukturierte Einarbeitung.



Ein etabliertes Handelsunternehmen mit Online-Shop

Kaufpreis: CHF 250'000

Kennziffer: MM17044



Zum Verkauf steht ein erfolgreich etabliertes Handelsunternehmen mit Online-Shop, spezialisiert auf professionelle Lösungen für Eingangsbereiche wie Schmutzschleusen und Sauberlaufmatten. Das Sortiment wird durch weitere Produkte für die gewerbliche Nutzung und den Arbeitsschutz ergänzt und bietet Kunden ein ganzheitliches Konzept für saubere, sichere und funktionale Arbeits- und Eingangsbereiche.

Dank geschützter Eigenentwicklungen und der wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Produkten bestehen gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum.

Bereits verkaufte Firmen:

Grosshandel für Tiernahrung
mit Exklusivvertrieb in der
Schweiz **verkauft**

Langjährige erfolgreiche
Transportfirma auf
eine lukrative Nische **verkauft**

Spezialtorbau für weltweite
Prestigebauten mit innovativen
Produkten und **verkauft**

Erfolgreiches Küchen- und
Betriebsimmobilien mit **verkauft**

Reinigungsunternehmen und
Hauswartung mit **verkauft**

Fensterbaufirma mit **verkauft**

Onlineshop für **verkauft**

Transportfirma auf **verkauft**

Treuhand- und **verkauft**

Telemarketing- **verkauft**

Ärztefranchise **verkauft**

Aktuelle Firmenangebote Managementbetrieb



Fitness- und Physiozentrum in Stadtlage

Kaufpreis: CHF 350'000
Kennziffer: GZ14015



Übernehmen Sie ein etabliertes Fitnesscenter, das seit rund 20 Jahren erfolgreich am Markt besteht. Das seit zwei Jahrzehnten etablierte Fitnesscenter überzeugt durch eine professionelle, individuell abgestimmte Betreuung. Im Zentrum stehen moderne Fitnessangebote, physiotherapeutische Anwendungen und medizinische Kräftigungstherapie – eine Kombination, die ideale Bedingungen für Rehabilitation, Prävention und Leistungssteigerung schafft.

Das hochwertig ausgestattete Center verfügt über eine treue, wachsende Kundschaft und bietet dank regionaler Bautätigkeit weiteres Wachstumspotenzial. Aus Altersgründen wird nun eine passende Nachfolgelösung gesucht, um den erfolgreichen Betrieb weiterzuführen.



Sportfachgeschäft für Tennis und Ski

Kaufpreis: CHF 300'000
Kennziffer: CM06054



Etabliertes Sportfachgeschäft im Grossraum Zürich sucht eine engagierte Nachfolge. Der seit Jahrzehnten erfolgreich geführte Betrieb überzeugt mit klarer Spezialisierung auf Ski, Tennis und Running sowie einer treuen Stammkundschaft. Auf 100 m² Verkaufsfläche, ergänzt durch zwei Lager, Garagen und Parkplätze, bietet das Unternehmen ideale Voraussetzungen für eine effiziente Weiterführung.

Mit einem Jahresumsatz von CHF 750'000 und einem starken regionalen Ruf verfügt der Betrieb über eine solide Marktposition. Zusätzliche Potenziale bestehen insbesondere im Running- und Tennisbereich sowie durch Events und Kooperationen mit Vereinen.

Die Inhaber planen altersbedingt den Rückzug und sichern eine sorgfältige, individuell gestaltbare Übergabe zu.



Ein spezialisiertes, ortsunabhängiges Softwareunternehmen sucht Nachfolger/in

Kaufpreis: CHF 150'000
Kennziffer: FH05065



Zum Verkauf steht ein spezialisiertes Softwareunternehmen, das sich mit Leidenschaft auf die Entwicklung, Bereitstellung und Betreuung einer branchenspezifischen Lösung konzentriert. Durch klare Fokussierung entstanden standardisierte Werkzeuge, die Kundenbedürfnisse präzise und zu attraktiven Konditionen erfüllen.

Seit der Gründung hat sich das Unternehmen erfolgreich in einem klar definierten Nischenmarkt etabliert. Von Beginn an stand der Anspruch im Vordergrund, nicht nur Software zu entwickeln, sondern ganzheitliche Lösungen zu bieten – Hardware, Installation, Wartung und Support aus einer Hand.

Diese konsequente Ausrichtung machte die Firma zu einem verlässlichen Partner ihrer Kundschaft. Im engen Austausch mit der Branche wurde die Lösung kontinuierlich weiterentwickelt und an reale Bedürfnisse angepasst.

Aktuelle Firmenangebote



Ökologische Reinigungsprodukte - Gross- und Onlinehandel zu verkaufen

Kaufpreis: CHF 490'000

Kennziffer: EJ06016



Zum Verkauf steht ein seit mehreren Jahren erfolgreich tätiger Gross- und Onlinehändler im Bereich ökologischer Reinigungsprodukte. Das Unternehmen bietet hochwertige und umweltverträgliche Lösungen für den privaten sowie professionellen Einsatz an.

Durch einen konsequenten Qualitätsanspruch, eine ausgeprägte Kundenorientierung und ein gut strukturiertes Vertriebsmodell konnte sich der Betrieb im Schweizer Markt nachhaltig etablieren und stetig weiterentwickeln.



Erfolgreicher Partyservice in der Deutschschweiz sucht Nachfolge

Kaufpreis: CHF 280'000

Kennziffer: WM17124



Dieser beliebte Partyservice in der Deutschschweiz begeistert seit vielen Jahren mit kreativer Küche, zuverlässigem Service und viel Herzblut. Jährlich werden bis zu 200 Anlässe organisiert – von der Hochzeit im Festsaal bis zum gemütlichen Fest in der Waldhütte.

Aus Altersgründen wird nun eine Nachfolge gesucht. Wer Lust hat, ein eingespieltes, professionelles Team zu übernehmen und mit frischen Ideen weiterzuführen, findet hier eine tolle Gelegenheit.

Ein Betrieb mit Geschichte, treuer Kundschaft und viel Potenzial – deal für engagierte Nachfolgerinnen oder Nachfolger.



Ein etabliertes Kosmetik- und Fusspflegestudio sucht Nachfolger/in

Kaufpreis: CHF 180'000

Kennziffer: DO21075



Zum Verkauf steht ein etabliertes Kosmetik- und Fusspflegestudio in einem aufstrebenden Quartier einer Schweizer Grossstadt. Seit mehreren Jahren erfolgreich geführt, hat es sich als verlässliche Adresse für hochwertige Kosmetik und Fusspflege etabliert.

Das Studio bietet ein breites Behandlungsspektrum – von klassischer Pflege über Haarentfernung bis hin zu spezialisierten Methoden wie Endermologie und Maderotherapie. Persönliche Beratung, stilvolles Ambiente und höchste Hygienestandards sorgen für ein exklusives Rundum-Erlebnis.

Mit treuer Stammkundschaft, exklusiver Lage und weiterem Wachstumspotenzial ist dieses Studio eine attraktive Gelegenheit zur erfolgreichen Weiterführung.

Aktuelle Firmenangebote Managementbetrieb



Betrieb für hochwertige Druckweiterverarbeitung

Kaufpreis: CHF 120'000
Kennziffer: RU19123



Seit über 20 Jahren steht dieser spezialisierte Betrieb für hochwertige Druckweiterverarbeitung und Veredelung. Der Fokus liegt auf anspruchsvollen Prägungen, Stanz- und Kaschierarbeiten, nummerierten und individuell gestalteten Produkten – unterstützt durch eine eigene Klischeeherstellung und Stanzformenproduktion.

Mit einem treuen Stammkundenstamm, flexiblen Produktionsmöglichkeiten und einem breiten Serviceangebot von Beratung bis Versandaufbereitung bietet der Betrieb stabiles Einkommen und attraktives Wachstumspotenzial. Eine vielversprechende Gelegenheit für alle, die ein etabliertes Unternehmen in der Druckweiterverarbeitung übernehmen und mit frischen Ideen weiterführen möchten.



Traditionsreiches Plattenlegergeschäft mit 20 Mitarbeiter*innen

Kaufpreis: CHF 290'000
Kennziffer: DB14063



Eine renommierte Plattenlegerfirma mit etabliertem Kundentamm und hervorragendem Ruf sucht einen würdigen Nachfolger oder eine würdige Nachfolgerin. Die Firma besteht seit 40 Jahren in der zweiten Generation und hat sich auf besonders anspruchsvolle, aussergewöhnliche Arbeiten spezialisiert.

Die Firma legt grossen Wert auf die Gewinnung neuer Plattenleger und erreichte durch jährliche Ausbildungen ein altersdurchmisches Team, in dem die Weitergabe von Wissen sichergestellt ist.

Die Firma zeichnet sich durch hohe Beratungskompetenz, eine familiäre Atmosphäre und eine enge Verbundenheit zur Region aus.



Wach- Park- und Sicherheitsdienst

Kaufpreis: CHF 1'100'000
Kennziffer: MW09043



Seit rund 50 Jahren bietet dieser spezialisierte Sicherheitsdienst zuverlässige Wach- und Schutzlösungen für eine breite, vertraglich gebundene Kundschaft. Mit einem Umsatz von CHF 1.8 Mio., 20–30 qualifizierten Mitarbeitenden und einer starken Position in einer attraktiven Marktnische verfügt das Unternehmen über eine stabile Basis und langfristige Kundenbeziehungen. Die Diversität der Auftraggeber – von Verwaltungen über Museen bis zu Banken und Industrie – sorgt für hohe Auslastung und Risikostreuung.

Wachstumspotenzial besteht insbesondere durch moderne Technologien und gezieltes Marketing. Die Inhaber begleiten die Übergabe aktiv. Eine attraktive Gelegenheit für Käufer, die ein etabliertes, profitables Unternehmen übernehmen möchten.

Aktuelle Firmenangebote Existenzbetrieb



Physiotherapiepraxis in der Ostschweiz

Kaufpreis: CHF 150'000
Kennziffer: AR22114

reserviert

M E

Eine renommierte Physiotherapiepraxis in der Ostschweiz mit ausgezeichnetem Ruf und 20 Jahren Erfahrung sucht eine engagierte Nachfolge.

Als feste Anlaufstelle in der Region überzeugt sie mit Fachkompetenz und persönlicher Betreuung. Durch gezieltes Marketing, insbesondere über soziale Medien und Onlinewerbung, kann die Kundenbasis erweitert und die Auslastung gesteigert werden. Eine flexible Raumgestaltung ermöglicht zudem Gruppentherapien und ergänzt das Angebot ideal.

Zahlreiche Parkplätze und der direkte Zugang zu öffentlichen Verkehrsmitteln machen die Lage zusätzlich attraktiv.



Handwerkerladen, Werkzeug und Haushaltgeschäft

Kaufpreis: CHF 350'000
Kennziffer: AR22112

A E

Seit über 20 Jahren betreibt der Inhaber das Geschäft und ist auf den Werkzeugbedarf speziell von Handwerkern, sowie Haushaltswaren für Privatkundschaft spezialisiert. Dieser spannende Mix ergibt regelmässig wiederkehrende Umsätze, welche dank der hohen Servicequalität und das tiefe Vertrauensverhältnis durch die langjährigen Stammkunden generiert wird.

Nun möchte der Inhaber rechtzeitig seine Nachfolge regeln und ist bereit, die Übernahme intensiv zu unterstützen, sowie auch danach eine Zeit lang zur Verfügung zu stehen.



Innovative Kosmetikfirma mit eigenen Hautpflegeprodukten

Kaufpreis: CHF 190'000
Kennziffer: JB07063

M E

Zum Verkauf steht ein etabliertes Kosmetik- und Fusspflegestudio in einem aufstrebenden Quartier einer Schweizer Grossstadt. Seit mehreren Jahren erfolgreich geführt, hat es sich als verlässliche Adresse für hochwertige Kosmetik und Fusspflege etabliert.

Das Studio bietet ein breites Behandlungsspektrum – von klassischer Pflege über Haarentfernung bis hin zu spezialisierten Methoden wie Endermologie und Maderotherapie. Persönliche Beratung, stilvolles Ambiente und höchste Hygienestandards sorgen für ein exklusives Rundum-Erlebnis.

Mit treuer Stammkundschaft, exklusiver Lage und weiterem Wachstumspotenzial ist dieses Studio eine attraktive Gelegenheit zur erfolgreichen Weiterführung.

Aktuelle Firmenangebote Existenzbetrieb



Werbetechnik mit einer Nischenspezialisierung

Kaufpreis: CHF 120'000
Kennziffer: HT10115



Seit 30 Jahren etabliertes Unternehmen in der Deutschschweiz mit starkem regionalem Ruf und treuer Kundschaft. Die Firma kombiniert klassische Werbetechnik mit einzigartigen Nischenprodukten und erzielt stabile Umsätze.

Ein eingespieltes Team, moderne Infrastruktur, attraktive Margen sowie gute Mietkonditionen bieten eine solide Basis für die Weiterführung oder Integration. Wachstumspotenzial besteht insbesondere im Vertrieb, Online-Marketing und in der Erweiterung der Nischen. Der Inhaber begleitet die Übergabe und bietet Know-how-Transfer.

Übernahme nach Vereinbarung als Asset Deal.



Ein Rezeptur-Entwicklungslabor in der Deutschschweiz sucht Nachfolger/in

Kaufpreis: CHF 350'000
Kennziffer: JM24035



Etabliertes Rezeptur-Entwicklungslabor in der Deutschschweiz sucht eine engagierte Nachfolge. Seit über einem Jahrzehnt widmet sich der Betrieb mit Leidenschaft der Entwicklung hochwertiger Haut- und Haarpflegeprodukte – individuell, wissenschaftlich fundiert und immer am Puls der Forschung.

Durch konsequente Qualitätsarbeit statt Expansion um jeden Preis hat sich das Labor als verlässlicher Partner für Premiumkosmetik und renommierte Marken etabliert.

Die Geschäftsleitung tritt aus Altersgründen zurück und möchte das Lebenswerk in kompetente Hände übergeben. Ein Verkauf ist per sofort möglich.



Spieleverlag mit nachhaltigem Holzspiel

Kaufpreis: CHF 50'000
Kennziffer: AD01024



Ein innovativer Spieleverlag, der sich in der Schweizer Spielwarenlandschaft durch ein hochwertiges und nachhaltiges Holzspiel etabliert hat, steht zum Verkauf. Dieses Spiel, mit einer deutlichen Swisness und einem ausgeprägten sozialen Engagement, hat in den ersten zwei Jahren nach Markteinführung bereits beeindruckende Verkaufserfolge erzielt.

Der Spieleverlag wurde vor drei Jahren von einem passionierten Spieleentwickler gegründet, der eine Vision hatte: Ein Spiel zu schaffen, das nicht nur Spass macht, sondern auch einen positiven Beitrag zur Gesellschaft und zur Umwelt leistet, mit Erfolg. Die Geschäftsführung hat effektiv Vertriebsstrukturen aufgebaut, sodass das Spiel nun bei Grosshändlern und Grossverteilern gelistet ist.

Sie haben jetzt die Gelegenheit, auf diesem stabilen Fundament weiter aufzubauen und das Unternehmen weiterzubringen.

Aktuelle Firmenangebote Existenzbetrieb



Werbetextildruck in einer Marktnische

Kaufpreis: CHF 35'000
Kennziffer: HT19073



Ein etablierter Betriebsteil mit renommiertem Namen, ausgestattet mit einer beeindruckenden Online-Präsenz, einer treuen Stammkundschaft und einem umfangreichen Warenlager, sucht eine geeignete Nachfolge. Vor mehr als 20 Jahren gründete der Erfinder des Produktes dieses Unternehmen, nachdem er eine Marktlücke im Bereich der Werbetextilien erkannte. Seitdem hat sich das Unternehmen zu einem führenden Anbieter in dieser Nische entwickelt.

Es agiert sowohl als reiner Handelsbetrieb als auch als Handelsbetrieb mit eigener Produktion. Durch die Auslagerung der Produktion an Lieferanten konnten die Kapazitäten erheblich erweitert werden.

Dieser Betriebsteil bietet die perfekte Gelegenheit, in diese spannende Branche einzusteigen und von Anfang an auf einer etablierten Basis aufzubauen.



Webshop für trendige Wohnaccessoires und originelles Home Dekor

Kaufpreis: CHF 70'000
Kennziffer: SA24113



Unter den Marktplätzen im Internet sticht der einzigartige Webshop mit kleinem Verkaufslokal im eigenen Haus positiv hervor, der sich dem Verkauf von trendigen Wohnaccessoires und originellem Home Decor verschrieben hat.

Als Pionier im Onlinemarkt hat dieses Unternehmen frühzeitig den Weg in die digitale Welt beschritten und dabei eine beeindruckende Fangemeinde aufgebaut – mit einem grossen Kundenstamm und mehr als 50.000 Followern auf den sozialen Medien.



Metallbauteile Grosshandel für Geländer

Kaufpreis: CHF 95'000
Kennziffer: MT12123



Dieser spezialisierte Grosshandel für Metallbauteile bietet standardisierte Lösungen für den Geländerbau und überzeugt durch hohe Lieferfähigkeit, treue Stammkunden und attraktive Preise. Das Unternehmen verfügt über ein Warenlager von rund CHF 396'000 und eine effiziente Struktur, die mit minimalem Zeitaufwand geführt werden kann.

Die Bauteile werden in Fernost produziert und sind qualitativ bewährt. Eine Online-Übersicht aller Produkte schafft ideale Voraussetzungen für den Aufbau eines Webshops und die Erweiterung des Vertriebs. Mit gezieltem Marketing und Sortimentserweiterungen besteht erhebliches Wachstumspotenzial. Eine attraktive Gelegenheit für Unternehmer, die ein schlankes, profitables und ausbaufähiges Handelsgeschäft übernehmen möchten.

Aktuelle Firmenangebote Teilzeit



Handel und Onlinehandel für Werkstatteinrichtung mit Schwerpunkt Autogaragen

Kaufpreis: CHF 120'000

Kennziffer: PH19052

M E

Vor über 10 Jahren übernahm der jetzige Inhaber das Unternehmen und baute es seitdem erheblich aus. Die grosse Auswahl von vielen tausend Artikeln, die tagtäglich in Auto- und Motorradbetrieben benötigt werden, liegen abholbereit an Lager. Gute Beratung und viel fachtechnisches Knowhow bietet der Unternehmer, der auch noch selbst seine Kunden bedient.

Der Onlinehandel ist ein wesentliches Standbein und nimmt an Bedeutung stetig zu. Die langjährigen Kundenbeziehungen sind die Basis für den Erfolg.

Nun möchte der Inhaber rechtzeitig seine Nachfolge regeln und sucht einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin für sein Unternehmen. Er ist bereit, die Übernahme intensiv zu unterstützen und steht auch nach der Übernahme noch weiterhin zur Verfügung.



Onlineshop für Partynischenartikel

Kaufpreis: CHF 50'000

Kennziffer: BS25083

T E

Ein etablierter und bekannter Onlineshop für Partyartikel mit einzigartigem Nischenprodukt, welches sowohl im Privaten wie auch im Firmenkundengeschäft gefragt ist, sucht krankheitsbedingt eine Nachfolgelösung.

Seit über einem Jahrzehnt begeistert der Onlineshop seine Kunden mit innovativen und individuellen Angeboten und konnte durch Qualität, Einfallsreichtum sowie Zuverlässigkeit langjährige Kundenzufriedenheit und wiederkehrende Grossaufträge garantieren.

Zusätzlich leistet die Zusammenarbeit mit Behindertenwerkstätten einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft.



Familiengeführtes Unternehmen in der Campingbranche sucht Nachfolger/in

Kaufpreis: CHF 350'000

Kennziffer: RS10055

T A E

Zum Verkauf steht eine gut etablierte Werkstatt in der Campingbranche mit umfassendem Leistungsangebot.

Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Verkauf und die Beratung von Campingfahrzeugen und -zubehör, führt Reparaturen an sämtlichen Wohnmobil- und Wohnwagenmarken durch und bietet zusätzlich eine eigene Vermietungsflotte mit fünf modernen Wohnmobilen an.

Ein attraktives Angebot für Personen oder Firmen, die mit einem bestehenden Kundentamm und solider Struktur durchstarten möchten.

Wir verkaufen Ihre Firma mit Garantie
- schnell, diskret und auf Erfolgsbasis



**Gutschein
NFV5330:**

Mit Abgabe dieses Gutscheins erhalten Sie
ein kostenloses Beratungsgespräch mit einer
approximativen Unternehmenswertschätzung.