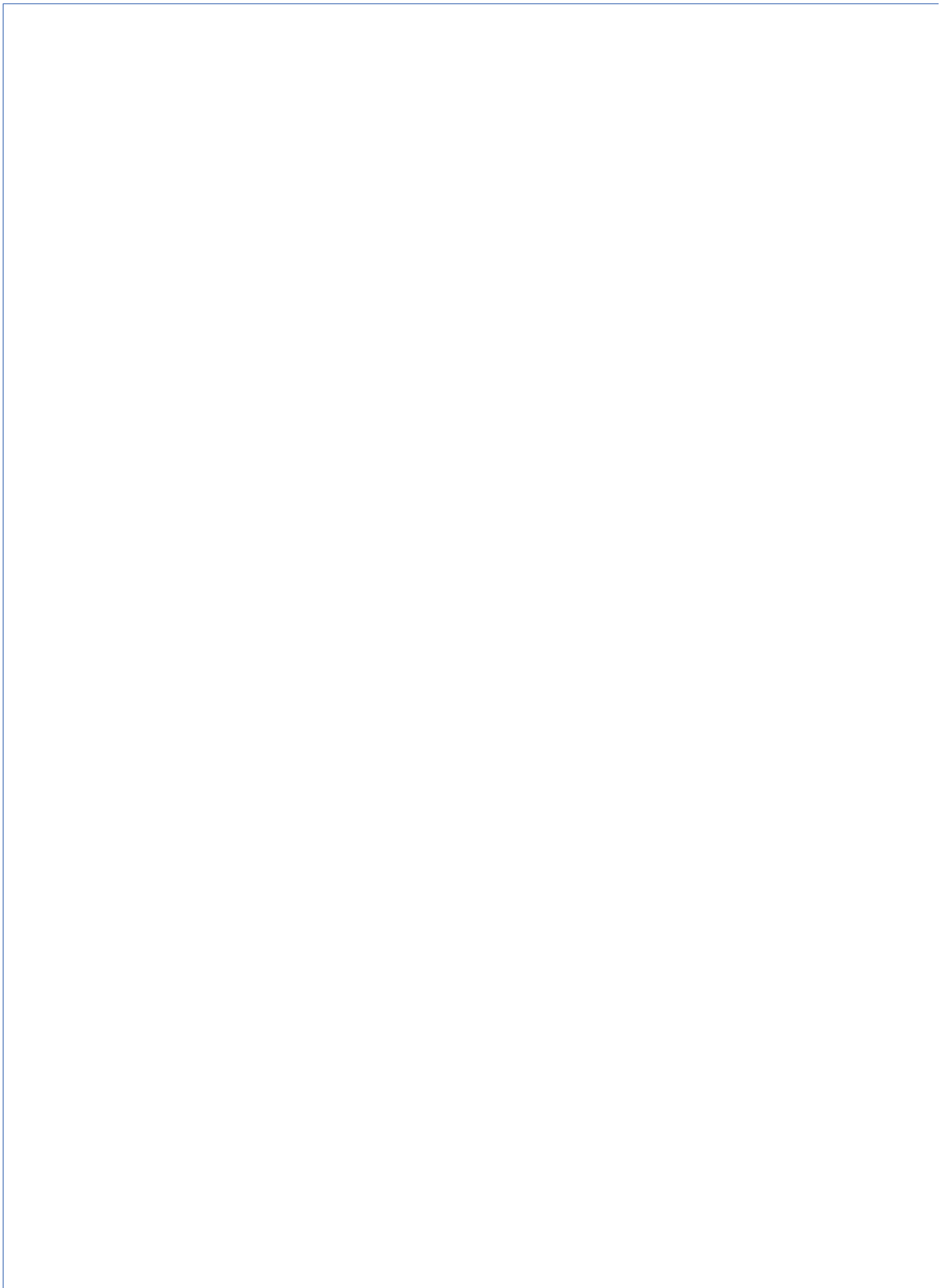




Wie Sie Ihr
Treuhandunternehmen
gewinnbringend
verkaufen.



Vermittlung von Unternehmen



Die Früchte zum richtigen Zeitpunkt ernten

Sie haben Ihr Treuhandunternehmen über viele Jahre aufgebaut. Es ist gut verwurzelt, der Kundenstamm ist kontinuierlich gewachsen und die kräftigen Äste tragen reichlich Früchte.

Sie als Unternehmer spüren, dass Sie neue Perspektiven für sich entwickeln wollen. Sie möchten eine neue unternehmerische Aufgabe übernehmen oder beruflich kürzer treten. Vielleicht wünschen Sie sich mehr Zeit für Ihr Hobby oder Sie planen die langersehnte Weltreise.

Der Verkauf Ihres Unternehmens wird somit zum vorrangigen Thema. Es ist Ihnen dabei aber ein grosses Anliegen, dass Ihr Unternehmen auch nach Ihrem Ausscheiden gesund und kräftig bleibt. Die Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben und die Kunden von Ihrem Nachfolger gut betreut werden.

Die Zeit wird also reif, die Früchte Ihrer Aufbauarbeit zu ernten und sich damit für den nächsten Lebensabschnitt abzusichern.

Wie das geht? ACAN zeigt es Ihnen.



«Die ACAN AG hat mich tatkräftig dabei unterstützt, für meine Treuhandgesellschaft eine gute Nachfolgelösung und den richtigen Käufer zu finden.»

L. Z. aus Cham

Wie reif ist Ihr Unternehmen?

Der Zeitpunkt für die Ernte ist dann am besten, wenn Ihr Unternehmens-Baum am kräftigsten ist und am meisten Früchte trägt:

- ▲ Die Umsätze und Erträge steigen
- ▲ Das Personal ist hochmotiviert
- ▲ Die Kunden sind begeistert



- ▲ Die reifen Früchte sind das Resultat Ihrer erfolgreichen Aufbauarbeit.
- ▲ An den starken Zweigen gedeihen ertragreiche Kundenbeziehungen.
- ▲ Die Dienstleistungs-Zweige sind kräftig und gut auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet.
- ▲ Durch die Fokussierung auf gesunde Bereiche und Kostendisziplin ist der Baum gut in Form.
- ▲ Die Mitarbeiter sind tragende Stützen des Unternehmens geworden.
- ▲ Die kräftigen Wurzeln zeugen von einer guten Verankerung im Markt.

«Durch die Vermittlung der ACAN AG konnten wir die gut etablierte Steuerberatungsfirma Fasser & Leuenberger AG in Zürich erwerben und damit einen wichtigen Wachstumsschritt vollziehen.»

P. H. aus Vaduz (LI)

Vertrauen Sie aber neben diesen objektiven Faktoren auch auf Ihren Instinkt:

- ▲ Sagt Ihnen Ihr Bauchgefühl, dass der Kulminationspunkt erreicht ist?
- ▲ Lässt Ihr Herzblut oder Ihre Schaffenskraft nach?
- ▲ Haben Sie den Wunsch, etwas Neues anzupacken?

Wie ernte ich die Früchte?

Sie sind es gewohnt, ein Unternehmen aufzubauen und erfolgreich zu führen. Aber wie erntet man nun den Lohn für diese Aufbauarbeit? Plötzlich stellen sich Ihnen ganz neue Fragen:

- ▲ Welcher Preis ist für mein Unternehmen erzielbar?
- ▲ Wie finde ich einen qualifizierten und solventen Käufer?
- ▲ Wie bereite ich mein Unternehmen auf die Nachfolge vor?
- ▲ Wie läuft der Verkaufsprozess idealerweise ab?
- ▲ Wie wahre ich die Diskretion, damit meine Kunden und Mitarbeiter nicht abspringen?



ACAN ist darauf spezialisiert, Sie bei diesem Prozess tatkräftig zu unterstützen. Wir wissen, wie Sie die Früchte zum richtigen Zeitpunkt ernten. ACAN unterhält ein Beziehungsnetzwerk zu qualifizierten Treuhandfirmen und Treuhändern und kennt aktuelle Transaktionspreise.

Wichtig: Den Wert der Unternehmung im Vorfeld steigern

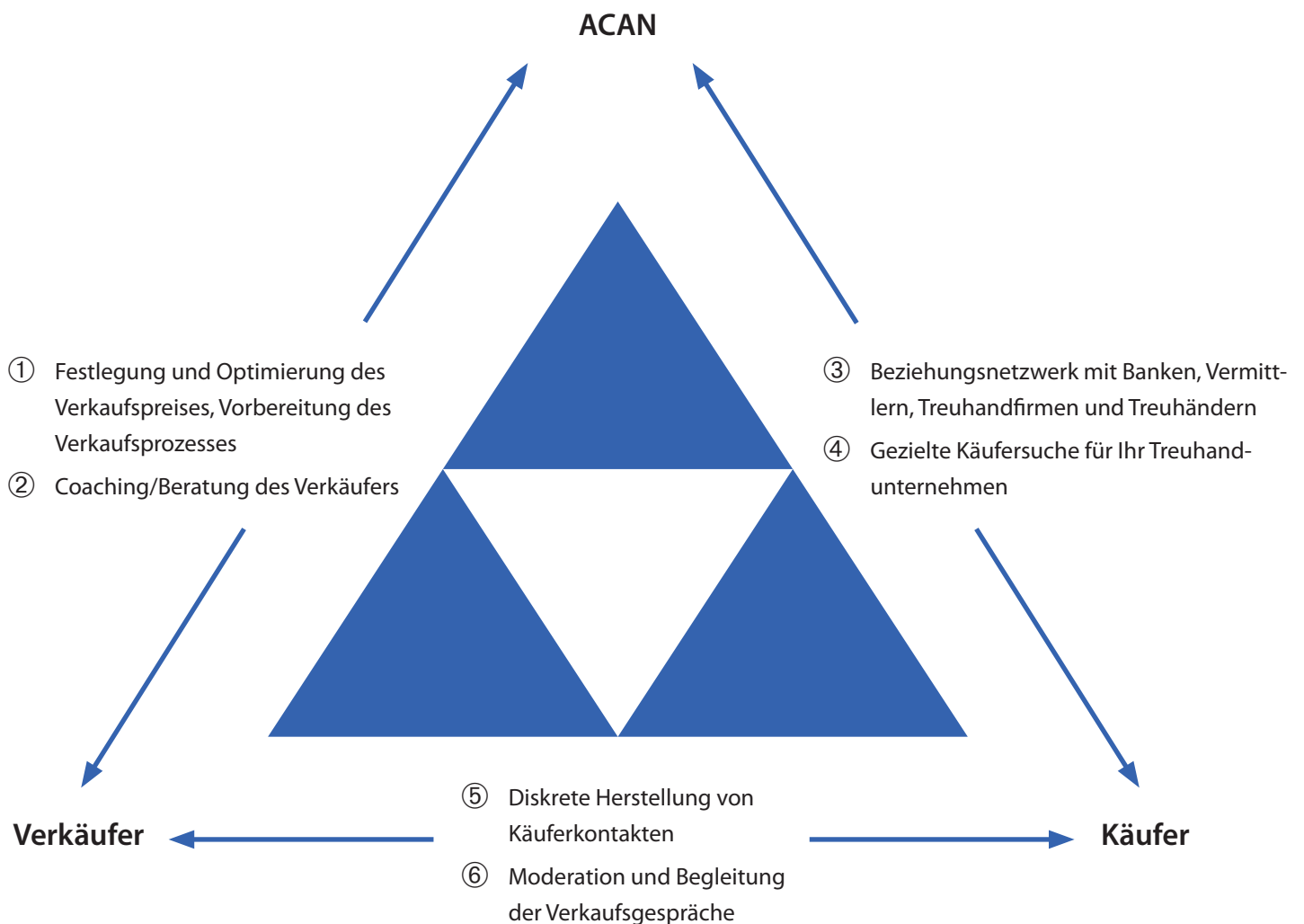
Wenn Sie unter Zeitdruck und bei rückläufigen Gewinnen verkaufen müssen, so wird ein Teil Ihrer wohlverdienten Ernte verloren gehen. Wenn dann auch noch die guten Kunden und Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, dann kann Ihnen ein grosser Teil Ihrer finanziellen Absicherung entgehen.

Lassen Sie es nicht soweit kommen – ACAN kann Ihnen bereits im Vorfeld eines Verkaufes aufzeigen, wie Sie den Wert Ihres Unternehmens steigern und die Nachfolge optimal vorbereiten.

ACAN ist der Pionier in der Vermittlung von Treuhandunternehmen

Matthias Amberg, der Geschäftsführer der ACAN AG berät seit über 20 Jahren Klein- und Mittelbetriebe in allen Fragen der Nachfolge. Nach dem erfolgreichen Verkauf der eigenen Treuhandfirma hat er sich als Erster auf die Treuhandbranche spezialisiert.

So bringt ACAN Käufer und Verkäufer erfolgreich zusammen



Ihre Vorteile beim Verkauf durch ACAN

- ▲ 100 % Vertraulichkeit und Diskretion
- ▲ Optimierter und realistischer Verkaufspreis
- ▲ Richtiger Verkaufszeitpunkt
- ▲ Überzeugende Firmenpräsentation
- ▲ In kurzer Zeit qualifizierte und solvente Käufer
- ▲ Coaching während der Verhandlungs- und Abschlussphase
- ▲ Vermeidung von teuren Fehlern
- ▲ Grosses Branchen-Knowhow durch Spezialisierung

Eine Zusammenarbeit mit ACAN ist für Sie die wirkungsvollste Lösung, da Sie durch einen effizienten Verkaufsprozess einen optimalen Verkaufspreis erzielen.

Der Verkaufsprozess

ACAN bietet Ihnen vom Check-Up bis zum Vollzug des Kaufvertrages alle Dienstleistungen an, welche den Verkaufsprozess unterstützen und zu einem erfolgreichen Abschluss führen.

1. Check-up

Gemeinsam bestimmen wir den heutigen Wert Ihres Unternehmens, diskutieren den optimalen Verkaufszeitpunkt und definieren verkaufsvorbereitende Massnahmen.

2. Verkaufsvorbereitung

Definition der Zielsetzungen, des Prozessablaufes und des Verkaufspreises. Erstellung einer professionellen Verkaufsdokumentation und eines Blindprofiles.

3. Kontaktierung Kaufinteressenten

Suche und Kontaktierung von Kaufinteressenten. Vermittlung von Erstgesprächen mit dem Verkäufer.

4. Vertragsverhandlungen

Führen von Verkaufsverhandlungen, Due-Diligence-Prüfung durch die Käufer und Ausarbeitung eines Kaufvertrages.

5. Abschluss Kaufvertrag und Vollzug

Die Unterzeichnung des Kaufvertrages bildet den erfolgreichen Abschluss der Verkaufsverhandlungen. Sobald alle Bedingungen erfüllt sind, wird der Vertrag vollzogen und die Firma übergeben.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein passendes Angebot anlässlich einer unverbindlichen Erstbesprechung.

Wir freuen uns darauf, Sie mit Rat und Tat zu unterstützen.



«Innert wenigen Tagen konnte uns ACAN drei qualifizierte und solvente Kaufinteressenten vermitteln, welche uns in der Folge konkrete Kaufangebote unterbreitet haben. Mit der gesamten Dienstleistung waren wir sehr zufrieden. Der Umgang war stets angenehm und die Fachkompetenz hoch.»

U. R. aus Schönbühl (BE)

ACAN AG ▲ Häldelistrasse 9 ▲ Postfach ▲ CH-8712 Stäfa
T +41 (0)44 222 11 00 ▲ F +41 (0)44 222 11 03
info@acan.ch ▲ www.acan.ch