



Verkäufer- und Käuferperspektive / Aktuelle Angebote Juni 2013

Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

Wir freuen uns über die grosse Resonanz an unserer neuen Dienstleistung TREUHAND-MARKT.

Über 50 Kaufinteressenten haben sich bereits bei uns registriert, um auf diesem Wege eine passende Treuhandgesellschaft zu finden. Darunter sind neben vielen qualifizierten Treuhändern auch kleinere und grössere Firmengruppen, die expandieren möchten.

Von den sieben im Januar angebotenen Firmen ist eine bereits verkauft, eine weitere reserviert und weitere zwei befinden sich in fortgeschrittenen Verkaufsverhandlungen. Wir suchen derzeit vor allem Treuhandfirmen im Grossraum Zürich und Innerschweiz.

Die Perspektiven von Käufern und Verkäufern sind sehr unterschiedlich. Es ist aber für beide Seiten lohnend und spannend, sich auf die jeweils andere Sichtweise einzulassen. Gerne bringen wir Ihnen die unterschiedlichen Sichtweisen heute etwas näher.

Mit sommerlichen Grüssen

Amberg & Partner AG

Matthias Amberg, Geschäftsführer

Verkäuferperspektive

Der Verkäufer hat seine Firma über viele Jahre aufgebaut, und möchte dafür nun einen respektablen Preis erzielen, der ihm auch eine Existenzsicherung im Alter ermöglicht.

Dieses Ziel wird er umso eher erreichen, als er es versteht, seine Firma von ihm unabhängiger und vor allem rentabel zu machen.

Die Praxis zeigt, dass ein Goodwill-Aufpreis von Käufern über maximal 5 Jahre amortisiert werden will bzw. muss, um eine Finanzierung sicherstellen zu können.

Der Verkäufer tut also gut daran, die Käuferperspektive zu verstehen, und die Segel entsprechend zu setzen. So kann er die letzten Seemeilen bis zum Verkauf der Firma geniessen, und die Ernte für seine langjährige Arbeit auch einfahren.

Wir unterstützen Verkäufer tatkräftig auf diesem anspruchsvollen Kurs.

Hier finden Sie unsere neue Checkliste [Verkäufersicht](#).

Käuferperspektive

Der Kaufinteressent will ein gut funktionierendes, rentables Unternehmen mit möglichst geringen Risiken erwerben.

An teurer Infrastruktur, nichtbetrieblichen Aktiven und grossen Gewinnvorträgen ist der Käufer nicht interessiert, vor allem weil er typischerweise oft noch in der Phase des Kapitalaufbaus ist.

Dafür will er rasch verstehen und nachvollziehen können:

- wieviel die Firma regelmässig abwirft (EBIT)
- wie abhängig die Firma vom Verkäufer ist
- weshalb die Firma zum Verkauf steht
- wo allfällige (Klumpen-)risiken liegen

Ein nachhaltiger Gewinn (über ein angemessenes Salär hinaus) erlaubt ihm die Amortisation des Kaufpreises. Bei grossen Abhängigkeiten vom Verkäufer und grösseren Risiken wird er üblicherweise eine gestaffelte Zahlung des Kaufpreises (Earn-Out-Klausel) vorschlagen.

Hier finden Sie unsere neue Checkliste [Käufersicht](#).

Gesucht: Treuhandfirmen im Grossraum Zürich und Zug

Wie Sie der aktuellen [Kaufinteressentenliste](#) entnehmen können, suchen wir derzeit vor allem Treuhandfirmen im Grossraum Zürich und Zug.

Treuhandfirmen in diesen Regionen haben deshalb besonders grosse Chancen, über uns rasch und effizient zu mehreren parallelen Kaufangeboten zu gelangen.

Gerne können Sie mit uns ein unverbindliches Gespräch führen, wir freuen uns über Ihren Anruf.

Hier finden Sie unsere neue Checkliste [Verkaufsvorbereitung](#).

Aktuelle Verkaufsangebote

Aufgrund des grossen Nachfrageüberhangs sind vier von sieben im Januar angebotenen Treuhandfirmen bereits so gut wie verkauft.

Sie finden unsere aktuelle [Angebotsliste](#) hier.

Mit Ihrer Registrierung als Kaufinteressent auf unserer Website www.treuhandmarkt.ch werden Sie laufend über neue Angebote informiert.

[weiter senden](#)
[Newsletter abmelden](#)

Amberg & Partner AG
Oberlandstrasse 12
8712 Stäfa T +41 (0)44 222 11 00
info@amberg-partner.ch
www.treuhandmarkt.ch