



## Die Früchte zum richtigen Zeitpunkt ernten

### Aktuelle Angebote September 2014



Die Hochsaison im Treuhandgeschäft ist vorüber, und so ist der richtige Zeitpunkt da, sich über die Zukunft und damit auch über Ihre eigene Nachfrage Gedanken zu machen.

In der vorliegenden Ausgabe befassen wir uns deshalb mit dem spannenden Thema des optimalen Zeitpunktes für den Firmenverkauf bzw. die Firmennachfolge.

Mit unserer Plattform TREUHAND-MARKT können wir Ihnen in kurzer Zeit qualifizierte und solvente Käufer absolut diskret vermitteln, und Sie in den Verhandlungen coachen.

Wir bekommen vermehrt auch Anfragen für Kooperationsmöglichkeiten, vorab im Revisionsbereich, aber auch für Bürogemeinschaften. Zudem werden wir immer wieder angefragt, um Kaderleute für die spätere Nachfolge zu suchen.

Wir haben deshalb entsprechende Rubriken auf unserer Website [www.treuhandmarkt.ch](http://www.treuhandmarkt.ch) eingerichtet und erste Angebote aufgeschaltet. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Zurzeit besteht eine grosse Nachfrage nach kleineren Treuhandfirmen im Grossraum Zürich und im Raum Zug. Wir freuen uns über entsprechende Angebote.

Mit spätsommerlichen Grüssen

Matthias Amberg, Geschäftsführer

**ACAN AG**

---

## Die Früchte zum richtigen Zeitpunkt ernten

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

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

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

Ihr Bauchgefühl und Ihr Instinkt lassen kaum Zweifel daran: es kaum mehr besser kommen, die Früchte sind sehr reif. Vertrauen Sie auf Ihre innere Stimme.

Es können aber auch andere Warnsignale sein, die einen Verkauf ratsam machen:

- nachlassendes Herzblut, gesundheitliche Themen
- der starke Wunsch, etwas Neues anzupacken.

Nehmen Sie auch diese Signale ernst.

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 – sprechen Sie mit uns über [die nächsten Schritte](#), damit auch Sie die Früchte rechtzeitig ernten können. Wir bieten Ihnen auch einen Check-up vor Ort an.

Hier finden Sie weitere Hinweise darüber, wie Sie Ihre Treuhandfirma [gewinnbringend verkaufen](#) können.

---

## Aktuelle Angebote

Nachstehend finden Sie unsere beiden neuen [Kooperationsangebote](#):

Code	Standort	Jahresumsatz	Mitarbeiter	Gesucht
1209	Agglo Bern Süd	TCHF 800	3-5	Partner für Bürogemeinschaft
1211	Agglo Zürich Nord	CHF 3 Mio.	über 10	Wirtschaftsprüfer(-in) für Kooperation

Allen registrierten Kaufinteressenten stellen wir laufend passende Blindprofile zu.

Die Registrierung ist unverbindlich und kostenlos: [www.treuhandmarkt.ch](http://www.treuhandmarkt.ch).

Alle aktuellen Verkaufsmandate sind auf unserer Webseite unter [„Treuhandfirmen Kauf“](#) ersichtlich. Wir sind zurzeit mit diversen Treuhandfirmen im Raum Zürich, Basel und Aargau im Gespräch. Neue Verkaufsmandate werden den registrierten Käufern jeweils umgehend zugestellt.

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

ACAN AG  
Hädelistrasse 9  
8712 Stäfa T +41 (0)44 222 11 00  
[info@acan.ch](mailto:info@acan.ch)  
[www.treuhandmarkt.ch](http://www.treuhandmarkt.ch)