



Kennen Sie die 7 häufigsten Dealkiller beim Firmenverkauf? / Partner für Treuhandfirma in der Stadt Zürich gesucht

Geschätzte Treuhänderinnen und Treuhänder

Schöne Umsatz- und Gewinnzahlen alleine
verkaufen keine Treuhandfirma.

Auch keine Hochglanz-Verkaufsdokumentation.

Wissen Sie, worauf es ankommt?

Und welche Fehler Sie keinesfalls machen sollten?

Wir staunen immer wieder, wie oft Treuhänder in bekannten Fällen
hängenbleiben.

Wie zum Beispiel diese Ostschweizer Firma, welche ihren wichtigsten
Kadermann nicht in die Verkaufspläne einweihte.

Er war sehr brüskiert und verliess das sinkende Schiff. Der Verkauf scheierte.

Wir kennen die meisten Fallen, und können Sie davor bewahren.

In dieser Ausgabe erfahren Sie mehr über die häufigsten [Dealkiller](#).

Im 2017 haben wir wiederum einige Treuhandfirmen erfolgreich verkaufen
können.

Auch eine abgelegene im Berner Oberland.

Wir finden auch für Ihre Treuhandfirma den richtigen [Käufer](#).

2018 wäre vielleicht der richtige Zeitpunkt, um sich neuen persönlichen Zielen
zuzuwenden.

Denken Sie darüber nach. Wir freuen uns auf Sie.



So verkaufen Sie Ihre Treuhandirma [erfolgreich](#).

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches 2018!

Matthias Amberg, Geschäftsführer ACAN AG

So vermeiden Sie die häufigsten Dealkiller

Für einen erfolgreichen Firmenverkauf empfiehlt es sich, rechtzeitig diejenigen Punkte zu identifizieren und zu eliminieren, welche den Verkauf gefährden können. Diese häufigen [Dealkillers](#) gilt es zu vermeiden:

1. Unrealistische Verkaufspreisvorstellungen
2. Unvollständige und verspätete Verkaufsunterlagen
3. Zu grosse Abhängigkeit von Schlüsselpersonen
4. Abgänge von wichtigen Mitarbeitern während der Verkaufsphase
5. Unterschiedliche Wertvorstellungen und Honoraransätze
6. Standortwahl, langjährige teure Mietverträge
7. Mangelndes Vertrauen in den Verkäufer

Durch unsere langjährige Erfahrung im Verkauf von Treuhandfirmen erkennen wir diese Faktoren früh im Verkaufsprozess, und können mit dem Verkäufer zusammen diese Problematiken gezielt entschärfen oder gänzlich vermeiden.

[Hier](#) finden Sie alle Vorteile eines Vermittlers auf einen Blick. Gerne unterstützen wir auch Sie bei der Suche bzw. dem Verkauf Ihrer Treuhandfirma.

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

Aktuelle Angebote

Nachstehend finden Sie die für 2018 geplanten [Verkaufsmandate](#).

Code	Standort	Jahresumsatz	Mitarbeiter	Spezielles
1224	Agglo Luzern	CHF 1.8 Mio.	10-12	Dynamisch, ertragsstark
1225	Agglo Zug	CHF 0.8 Mio.	3-5	Sehr gut etabliert, ertragsstark
1226	Agglo Luzern	CHF 0.4 Mio.	1-2	Jüngere ertragsstarke Firma

Gerne stellen wir Ihnen Blindprofile zu, sobald diese verfügbar sind. Mail an info@acan.ch genügt. Allen registrierten Kaufinteressenten stellen wir laufend passende Blindprofile zu. Die [Registrierung](#) ist unverbindlich und kostenlos: www.treuhandmarkt.ch.

Alle aktuellen Verkaufsmandate sind auf unserer Webseite unter [„Treuhandfirmen Kauf“](#) ersichtlich. Wir sind zurzeit mit diversen Treuhandfirmen

im Raum Zürich und Innerschweiz im Gespräch. Neue Verkaufsmandate werden den registrierten Käufern jeweils umgehend zugestellt.

Leiter Wirtschaftsprüfung/Partner gesucht für Treuhandgesellschaft mit 20 Mitarbeitern in Zürich

Ertragsstarke Treuhandfirma in der Stadt Zürich sucht einen ca. 38-45 jährigen Experten mit Zulassung als Revisionsexperten, zur Ablösung eines ausscheidenden Partners.

Hauptaufgaben: Fachliche Führung der Abteilung WP, Führung eines WP-Teams, Verantwortung für IT-Belange und Marketing/Verkauf.

Bei Interesse senden wir Ihnen gerne das Stellenprofil zu.

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

ACAN AG
Hädelistrasse 9
8712 Stäfa T +41 (0)44 222 11 00
info@acan.ch
www.treuhandmarkt.ch