

Unser Vorgehen beim Firmenverkauf

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch

Wir führen Sie durch den gesamten Prozess beim Verkauf Ihrer KMU, vom Erstgespräch bis zum Vertragsabschluss. Als Prozessspezialistin mit fundierter Praxiserfahrung begleiten wir Sie fachkompetent durch die einzelnen Verkaufsschritte. Unser Verkaufsprozess ermöglicht Ihnen eine hohe Transaktionssicherheit.

VORSTELLUNG

Das kostenlose Erstgespräch soll dazu dienen, sich gegenseitig kennen zu lernen. Denn Vertrauen bildet die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Ihre Anliegen und Vorstellungen sind uns wichtig. In einem aktiven Austausch erläutern wir Ihnen im Detail den Verkaufsprozess und beantworten Ihre offenen Fragen.

VORBEREITUNG

Wir analysieren Ihre Firma und erstellen eine detaillierte Firmendokumentation. Das Unternehmen wird ausführlich zu den Themen Dienstleistungen, Produkte, Kunden und Lieferanten, Personal, Marketing und Standort vorgestellt. Die Stärken und Chancen des Unternehmens werden hervorgehoben. Wir bereinigen die Geschäftsabschlüsse hinsichtlich steueroptimierter und privater Aufwendungen und bewerten Ihre Firma, um gemeinsam den realisierbaren Verkaufspreis festzulegen, welcher anschliessend am Markt kommuniziert wird.

VERMARKTUNG

Die Einzigartigkeit eines Unternehmens widerspiegelt sich auch in der Vermarktung. Ein individuell erstelltes Vermarktungskonzept hilft, zielgruppengerecht Interessenten anzusprechen. Dank unserem eigenen Netzwerk verfügen wir über aktiv interessierte und qualifizierte Käuferkontakte. Die Vermarktung über externe Kanäle wie Print- und Onlinemedien hilft, weitere Interessenten in den Verkaufsprozess zu integrieren und die Verhandlungsposition zu stärken. Selbstverständlich legen wir auf Anonymität und Vertraulichkeit besonderen Wert. Die Firmendokumentation wird nur gegen Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung zugestellt.

VERHANDLUNG

Durch eine parallele Verhandlungsführung werden Abhängigkeiten von potenziellen Käufern vermieden. Effizientes Vorgehen ist uns besonders wichtig. Aus diesem Grund präsentieren wir Ihnen nur Kandidaten, welche ernsthaftes Interesse an Ihrem Unternehmen bekunden und die finanziellen Mittel für den Kauf besitzen. Wir verlangen vom Käufer ein unverbindliches Angebot, damit wir seine Vorstellungen mit Ihren Interessen abgleichen und die Verhandlungen abschlussorientiert vorantreiben können. Darin nimmt er Bezug auf den Kaufpreis, die Finanzierung sowie auf den Übernahmezeitpunkt und die gewünschte Übergangsphase.



Während Sie sich weiterhin auf das Tagesgeschäft konzentrieren, begleiten wir die anstehende Due Diligence (Sorgfaltsprüfung) und erstellen den auf Ihr Unternehmen abgestimmten Kaufvertrag. Wir übernehmen für Sie die anstrengenden und oftmals nervenaufreibenden Vertragsverhandlungen und arbeiten sachlich auf die Vertrags-einigung hin.

VERTRAG UND VOLLZUG

Wir begleiten Sie an die Vertragsunterzeichnung und stellen durch die Aufbereitung der entsprechenden Vollzugsdokumente den ordnungsgemässen Vollzug sicher. Unsere Arbeit ist erst dann beendet, wenn der Kaufbetrag an Sie bezahlt wurde und auf dem Konto eingegangen ist.

Assetras AG
Altgasse 43
CH-6340 Baar

T 041 500 75 86
info@assetras.ch