

. \ssetras

Verhandlungen

Kaufpreis, Finanzierung, Übergangsphase – Was steckt hinter den Verhandlungen?

Jérôme Andermatt
Assetras AG

Zürich, 17. September 2020



. Assetras



Jérôme Andermatt, Inhaber und Geschäftsführer Assetras AG
Transaktionsexperte

Beruflicher Werdegang

2020-Aktuell: Partner Suvest AG, Baar
2015-Aktuell: Inhaber und Geschäftsführer Assetras AG, Baar
2014-2015: Gründungspartner Business Transaction AG, Zürich
2011-2014: Senior Berater Business Broker AG, Zürich und Leiter Business Broker Westschweiz, Lausanne
2011-2014: Leiter Commercial Real Estate Business Broker AG, Zürich (eigenständiger Bereich von Business Broker AG)
2010-2011: Projektmitarbeiter Zuger Kantonalbank direkt, Sitz Postplatz Zug
2005-2007: Privatkundenberater Zuger Kantonalbank, Sitz Bahnhof Zug

Ausbildung

2007-2010: Betriebsökonom FH mit Vertiefung Finance & Banking, Hochschule Luzern - Wirtschaft
2002-2005: Lehre mit berufsbegleitender Matura Zuger Kantonalbank, Zug

Tätigkeitsfeld

Ganzheitliche Transaktionsberatung und -begleitung für Inhaber beim Verkauf von Schweizer KMU und Geschäftsimmobilien (Marktgerechte Bewertung und Preisfindung, Käufersuche und -selektion, Verhandlungsführung sowie Vertragsausarbeitung)

Käuferbegleitung bei Firmen- und Geschäftsimmobilientransaktionen für Privatpersonen und Firmen

Nachfolgeplanung und -beratung mit Schwerpunkt externe Lösung (Verkauf an Dritte)






Wissenswertes



- 1 Angebot**
Wichtigste Eckwerte
- 2 Kaufpreis**
Einflüsse auf den Kaufpreis
- 3 Finanzierung**
Instrumente der Kaufpreisfinanzierung – fixe und variable Kaufpreise
- 4 Übergangsphase**
Übergabe und Einarbeitung
- 5 Verhandlungen**
Emotionen und Strategie

• \ Angebot



-  Wichtigste Eckwerte
-  Interessensbekundung oder Absichtserklärung
-  Basisarbeitspapier Transaktionsprozess
-  "Dealbreaker" frühzeitig beseitigen
-  Verhandlungsmöglichkeiten

• \ Angebot



den 20.08.2020

Sehr geehrte Frau [REDACTED]
Sehr geehrter Herr [REDACTED]

wir freuen uns, Ihnen hiermit ein unverbindliches Angebot für den Kauf der Anteile der [REDACTED] zu unterbreiten.

Darüber hinaus möchten wir Ihnen noch einmal herzlich für Ihre Zeit und die detaillierten zur Verfügung gestellten Informationen danken. In Rahmen dessen, was wir aktuell aufbauen, nämlich die [REDACTED], sehen wir Ihr Unternehmen als exzellenten Bestandteil hierfür.

1. Transaktionsgegenstand

Unser Angebot bezieht sich auf den Erwerb von 100% der Anteile der [REDACTED] und umfasst nach Massgabe dieses Angebotes die folgende Gesellschaft:

[REDACTED]

Eine Schweizer Gesellschaft wird als Holding die Anteile der [REDACTED] halten.

2. Über uns

Wir sind der Meinung, dass die [REDACTED] einen idealen Bestandteil bildet, um das Wachstum der [REDACTED] weiter voranzutreiben.

Durch den sich im Abschluss befindlichen Kauf der [REDACTED], verfügen wir mit der [REDACTED] über eine Unternehmensgruppe, die an den Standorten [REDACTED] [REDACTED] Spitzdienstleistungen anbietet und zudem noch stark im [REDACTED] engagiert ist.

3. Strategie

Analog zu den Prinzipien, wie Sie Ihr Unternehmen bereits sehr erfolgreich aufgebaut und geführt haben, sehen wir in Vertrauen und Unterstützung der Pflegekräfte unsere Hauptaufgabe. Unsere [REDACTED] hat die Möglichkeit eine stärkere Trennung zwischen Administration und Pflege darzustellen, wodurch wir in der Lage sind, den Pflegekräften ein Arbeitsumfeld zu ermöglichen, in dem sie Ihren Fokus auf die Pflege legen können.

Generell glauben wir daran, dass die Mitarbeiter der [REDACTED] weitestmöglich so arbeiten können wie bisher, basierend auf viel Vertrauen und Eigeninitiative. Dennoch verfügen wir mit der [REDACTED] über jegliche notwendige administrative Unterstützung wie zentrale Abrechnung, IT inklusive [REDACTED], der auch bei uns im Einsatz ist. Darüber hinaus können wir auf Pflegeebene sowohl Pflegekräfte als auch unterstützende Pflegeleitungen stellen.

4. Kaufpreis

Wir sehen den Preis für 100% der Anteile an der [REDACTED] auf schuldenfreier Basis (Enterprise Value), bei

CHF [REDACTED]

Zur Ermittlung des Wert des Eigenkapitals (Equity Value) haben wir die Nettofinanzverbindlichkeiten entsprechend ermittelt:

Nettofinanzverbindlichkeitenberechnung	[REDACTED]
(+) Flüssige Mittel	[REDACTED]
(-) langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	[REDACTED]
Nettofinanzverbindlichkeiten	[REDACTED]

Dies führt zu einem Wert des Eigenkapitals für 100% der Anteile an der [REDACTED] von:

CHF [REDACTED]

Die Wahl des Stichtags für den wirtschaftlichen Übergang der Transaktion bestimmt, ob und wie entsprechende Anpassungen über einen Zwischenabschluss vorzunehmen sind.

Für die erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens bedarf es einem Nettoumlaufvermögen, das auf Basis historischer Grössen konstant gehalten werden muss:

Bestimmung des Nettoumlaufvermögens

Nettoumlaufvermögen Berechnung	[REDACTED]
(+) Forderungen aus L&L	[REDACTED]
(+) Forderungen andere	[REDACTED]
(+) Aktive Rechnungsabgp.	[REDACTED]
(-) Verbindlichkeiten aus L&L	[REDACTED]
(-) Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	[REDACTED]
(-) Passive Rechnungsabgp.	[REDACTED]
Nettoumlaufvermögen	[REDACTED]
Nettoumsatz	[REDACTED]
Nettoumlaufvermögen in Relation zum Umsatz	[REDACTED]

Beispiel

• \ Angebot



Die exakte Höhe des Nettoumlaufvermögens gilt es in einer anschließenden Due Diligence zu klären.

Die Berechnung des Nettoumlaufvermögens erfolgt im Sinne von Art. 959a des Schweizerischen Obligationenrechts.

5. Finanzierung des indikativen Angebotes

Der Kaufpreis wird durch eine Kombination aus Eigen- und Fremdkapital finanziert.

6. Getroffene Annahmen

Bei unseren Bewertungsüberlegungen gehen wir insbesondere von folgenden Annahmen aus:

- Die bisherigen Mitarbeiter und Schlüsselpersonen verbleiben im Unternehmen
- Aktuelle Finanzaufgaben über den bisherigen Verlauf 2020 (Year-to-date), die bestätigen, dass das Geschäftsjahr 2020 eine entsprechend der Planung nachhaltige Umsatz- und Kostenstruktur aufweist
- Das Nettoumlaufvermögen entwickelt sich entsprechend dem geplanten Geschäftsverlauf. Das Verhältnis zwischen Umsatz und Umlaufvermögen bleibt stabil
- Der geschätzte Finanzbedarf für das Umlaufvermögen und die Investitionen sind für das zukünftige Wachstum der Gruppe ausreichend und verschlechtern sich nicht weiter
- Es bestehen keine ungedeckten Pensionsverpflichtungen und alle Rückstellungen sind angemessen dotiert
- Sie, Frau und Herr [REDACTED], stehen für eine Übergangszeit von rd. 2 Monaten zur Verfügung. Zeit und Aufgabe gilt es zusammen zu definieren, aufgrund unserer Kapazitäten mit der [REDACTED] gehen wir aber von einer sehr kurzen Übergangszeit aus

7. Gewährleistungen, Garantien, Freistellungen

Sie als Verkäufer geben – im für eine entsprechende Transaktion üblichen Rahmen – Gewährleistungen, Garantien, Freistellungen und Zusicherungen ab. Insbesondere werden diese folgende Themen abdecken: (i) Bestand und Eigentum der Anteile; (ii) Richtigkeit und Vollständigkeit der geprüften Jahresabschlüsse; (iii) Vorhandensein aller notwendigen Genehmigungen und Zulassungen; (iv) vollständige Offenlegung aller materiellen Verträge und Vereinbarungen, sowie alles genutzten materiellen geistigen Eigentums; (v) vollständige Offenlegung aller materiellen Rechtsstreitigkeiten; (vi) vollständige Offenlegung aller materiellen Personalangelegenheiten (Vereinbarungen, wesentliche Anstellungsverträge, Sozialversicherung, etc.); (vii) vollständige Offenlegung aller Angelegenheiten mit nahestehenden Personen; (viii) Erklärung und Zahlung aller fälligen Steuern und Gebühren; (ix) Steuer-Freistellung; (x) Zusicherung des ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebes zwischen Unterzeichnung und Closing; und (xi) die Werthaltigkeit der ausstehenden Debitoren (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) im üblichen Ausmass, d.h. es besteht kein Ausfallrisiko bei mehr als 3% der Kunden bzw. offenen Posten; (xii) Zusicherung, dass es keine außerbetrieblichen Cash Outflows und keine Dividendenzahlung gibt.

Die Gewährleistungen, Garantien, Zusicherungen und Freistellungen unterliegen üblichen Verjährungsfristen und Haftungsgrenzen.

8. Abschlussbedingungen

Die Transaktion steht unter Vorbehalt der Unterzeichnung eines gemeinsam vereinbarten Kaufvertrags.

9. Zeitplan und Abschlussexklusivität

Da Sie und wir an einem schnellen und zielgerichteten Abschluss der Transaktion interessiert sind, würden wir unter von Ihnen gegebener Exklusivität (bis zum 15. November 2020) gemeinsam einen Vertragsabschluss zum 31. Oktober 2020 avisieren. Diese Exklusivität bedeutet auch, dass sie bis zum o.g. Datum keine Vertragsverhandlungen mit anderen Interessenten führen. Sollten wir bis zur Finalisierung ein paar Tage länger benötigen, sollten wir uns gemeinsam über einen aktualisierten Zeitplan abstimmen.

10. Vertraulichkeit

Die Parteien sind verpflichtet, alle Informationen, die sie im Rahmen dieser Vereinbarung von der jeweils anderen Partei erlangt haben oder erlangen werden, vertraulich zu behandeln, inklusive der Tatsache, dass überhaupt miteinander Gespräche geführt werden.

11. Rechtliche Verbindlichkeit

Diese Absichtserklärung darf weder als Kaufvertrag ausgelegt werden, noch enthält sie, mit Ausnahme der Ziffern 9 und 10, rechtlich verbindliche Verpflichtungen oder sonstige einklagbare Ansprüche der Parteien.

12. Transaktionsgebühren

Alle Parteien tragen bis zum Abschluss der Transaktion ihre eigenen Kosten.

13. Gerichtsbarkeit

Diese Vereinbarung unterliegt Schweizer Recht.

14. Gültigkeit

Die in diesem indikativen Angebot beschriebenen Konditionen bleiben gültig bis zum 31. August 2020.

Beispiel

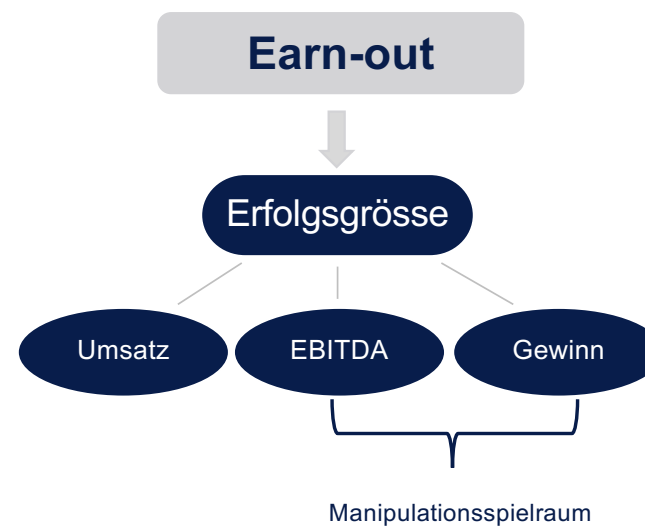
• Kaufpreis



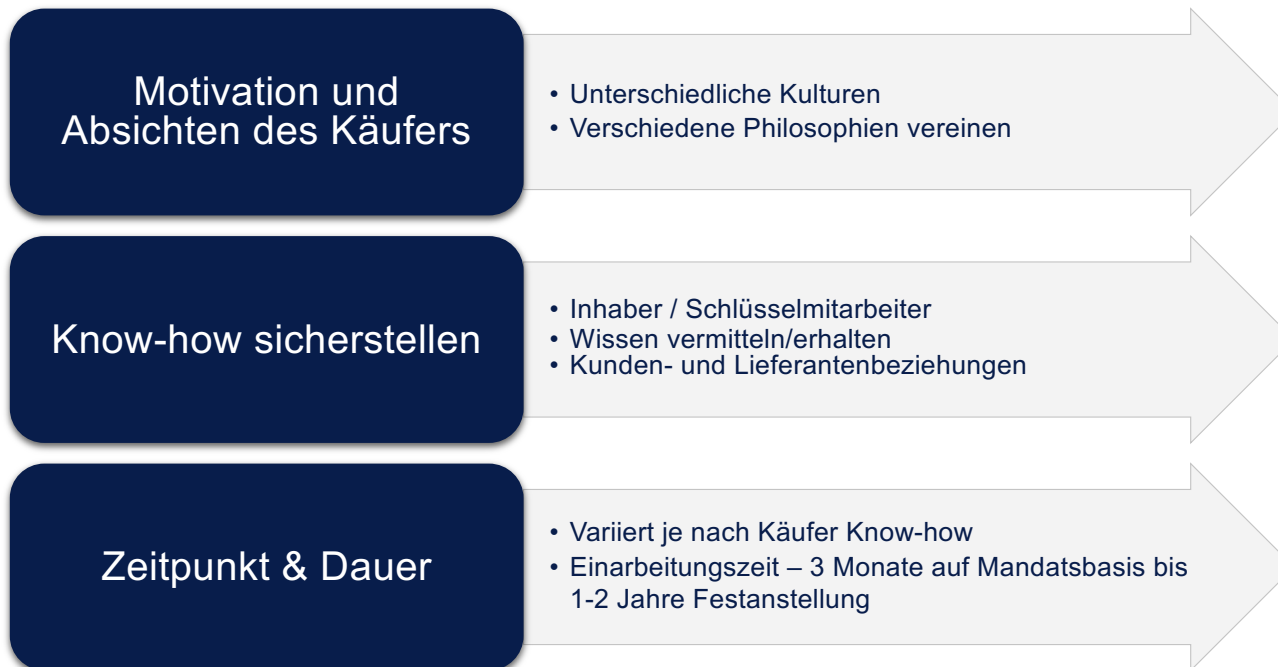


• \ Finanzierung

- Eigenkapital und Fremdkapital
- Fixe und variable Kaufpreisteile
- Verkäuferdarlehen – Zweck: Lücke zum Kaufpreis schliessen
- Earn-out – Zweck: Divergierende Preisvorstellungen überwinden

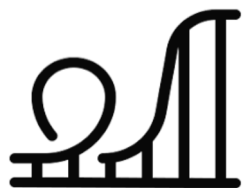


• \ Übergangsphase



• Verhandlungen – Emotionen und Strategie

Emotional für Verkäufer



Nervenaufreibende



Verhandlungen



Strategisches Vorgehen
der Käuferschaft



Transparenz schafft
vertrauen

.Assetras

your asset, our transaction.

- **Einigung über Eckwerte des Angebotes**
- **In Verhandlungen Vertrauen schaffen**
- **Praxiserprobtes Vorgehen**



Assetras AG

Bahnhof-Park 3
CH-6340 Baar

jerome.anderstatt@assetras.ch
T 041 500 75 86
assetras.ch

.\ssetras



**Diskussion
&
Fragerunde**