



CONSULTA

WIRTSCHAFTS- UND
UNTERNEHMENSBERATUNG

Ihre Nachfolgexpertin

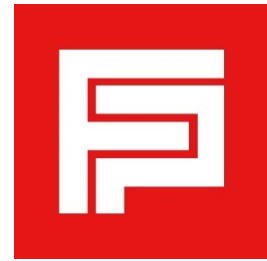


Stephan Illi
CEO & Präsident des Verwaltungsrates

Seit 1978 beraten wir Unternehmen und haben uns in dieser Zeit umfassende Expertise in den Bereichen Nachfolgeplanung, Stiftungsberatung, Nachhaltigkeitsberatung sowie in der allgemeinen Unternehmensberatung angeeignet.

Auszug Referenzen

Firma	Branche	Nachfolgelösung
Formoplast SA	Produktion	Weitergabe in der Familie («FBO»)
SeitzValve	Produktion	Weitergabe in der Familie («FBO»)
anplaq AG	Anlagebau	Verkauf an Mitarbeiter («MBO»)
Riz AG	Informatik	Verkauf an Mitarbeiter («MBO»)
Von Rotz Automobile AG	Autogewerbe	Verkauf an Dritte («M&A»)
Hatt Montagen AG	Anlagebau	Verkauf an Dritte («M&A»)



«**Wir haben** äusserst positive Erfahrungen mit Consulta gemacht, da sie die Nachfolge der Formoplast SA professionell und sachlich regeln konnten. Es wurde stets sichergestellt, dass die Bedürfnisse aller an dieser Transaktion Beteiligten berücksichtigt werden.»

Julien Valceschini, Aktionär Formoplast SA

Weitergabe in der Familie (FBO) Formoplast SA

Die Formoplast SA ist marktführend in der Herstellung und Verarbeitung von Kunststoff und Acrylglas. Kunststoffkomponenten wie: Polyethylen, Polypropylen, Hart-PVC, Acrylglas, allgemein bekannt als Plexiglas, Polycarbonat, Zellkunststoffe. Das Unternehmen stellt massgefertigte Teile für die Uhren-, Medizin- oder Bauindustrie her, sowie Labormöbel, Displays, Lagertanks und Lüftungskanäle.

Die Formoplast SA wurde 1984 gegründet. Nach mehr als 30 Jahren Tätigkeit beschlossen die beiden Eigentümer und Geschäftsführer im Jahr 2017, ihre berufliche Tätigkeit aufzugeben und in naher Zukunft nach einem geeigneten Nachfolger für ihr Unternehmen zu suchen.

Im Rahmen eines Standortbestimmungsworkshops mit Consulta wurden die Bedürfnisse der beiden Aktionäre der Formoplast SA identifiziert und die verschiedenen Nachfolgeoptionen diskutiert. Ursprünglich schien die Variante des Verkaufs an einen Dritten am vorteilhaftesten. Im Laufe des Projekts stellte sich jedoch heraus, dass die beiden Söhne von Herrn Valceschini die idealen Nachfolger für die Übernahme des Unternehmens sind.

Daraufhin stellte Consulta ein qualifiziertes Projektteam bestehend aus zwei Unternehmensberatern, einem Rechtsanwalt und einem Steuerexperten zusammen, das die Nachfolgeplanung sofort umsetzte. So wurden die folgenden Arbeiten innerhalb von 18 Monaten abgeschlossen:

- **Verhandlung von Zeitplan, Kaufgegenstand und Kaufpreis**
- **Erstellung des Kaufvertrags sowie weiterer Dokumente**
- **Bankenfinanzierung und Realisierung von Steuereinsparungspotenzialen**

Innerhalb kürzester Zeit gelang es Consulta, unter Berücksichtigung der jeweiligen Interessen eine optimale Nachfolgelösung für die beiden ehemaligen Geschäftspartner zu entwickeln und zur Zufriedenheit aller Beteiligten umzusetzen. Neben dem Verkäufer und den Käufern sind die grossen Gewinner dieser erfolgreichen Nachfolgelösung die Mitarbeiter und Kunden des Unternehmens.



«**Consulta** hat uns während des gesamten Übergabeprozesses umfassend beraten und hervorragend begleitet. Ich bin erfreut, dass mein Sohn das Familienunternehmen unter optimalen Bedingungen weiterführen kann.»

Urs Seitz

«**Dank** der Unterstützung von Consulta verlief die Übergabe reibungslos. Ihre kompetente Beratung und Finanzexpertise haben eine optimale Lösung ermöglicht, wodurch ich das Unternehmen mit Zuversicht weiterführen kann.»

Fabian Seitz

Weitergabe in der Familie (FBO) SeitzValve

SeitzValve ist ein führendes Technologieunternehmen von Hochdruck-Ventilen für gasförmige Medien und leistet einen wertvollen Beitrag zur weltweiten Emissionsreduzierung. Deren Lösungen in der Getränke- und Energieindustrie bilden einen Baustein zur Energiewende für eine lebenswerte Welt - auch für kommende Generationen.

SeitzValve ist ein traditionsreiches Familienunternehmen mit über 100 Mitarbeitern, das 1958 von Eugen Seitz in Wetzikon gegründet wurde. Im Jahr 2017 übernahm Fabian Seitz in dritter Generation die operative Führung des Unternehmens. 2022 entschied die Familie, auch die vermögensrechtliche Nachfolge von SeitzValve zu regeln, und beauftragte Consulta mit der Begleitung dieses Projekts.

Consulta führte zunächst Workshops mit allen Familienmitgliedern durch, um deren Bedürfnisse und Erwartungen zu erfassen. Anschliessend wurde gemeinsam eine einvernehmliche Lösung entwickelt. Im nächsten Schritt konzipierte ein Steuerexperte von Consulta eine steuerlich optimierte Übernahmestruktur. Abschliessend holte Consulta Angebote von verschiedenen Banken für die

notwendige Übernahmefinanzierung ein, die den zukünftigen Wachstumsplänen von SeitzValve nicht im Wege stehen sollten. Die Consulta-Rechtsanwälte setzte die erarbeitete Lösung schliesslich in ein Vertragswerk um.

Dank der strukturierten Vorgehensweise von Consulta konnte der gesamte Nachfolgeprozess so gestaltet werden, dass Fabian Seitz sich weiterhin auf die Unternehmensführung konzentrieren konnte und eine zufriedenstellende Lösung für alle Beteiligten gefunden wurde. Wir freuen uns, dass die Übergabe von SeitzValve an die dritte Generation erfolgreich abgeschlossen werden konnte und wünschen Fabian Seitz und SeitzValve für die Zukunft viel Erfolg.



«Dank der unabhängigen und professionellen Beratung von Consulta konnte eine Lösung gefunden und umgesetzt werden, welche nicht nur die persönlichen Wünsche der Parteien, sondern auch die langfristige Situation des Unternehmens berücksichtigt.»

David Berther, Nachfolger und heutiger Inhaber

Verkauf an Mitarbeiter (MBO) Anplaq AG

Die Anplaq AG ist der Experte für den Bau von Rohrleitungen für den Transport von Wasser, Abwasser, Öl, Heisswasser, Dampf und Gas – erdverlegt oder in offener Bauweise.

Die beiden Jungunternehmer, Ricardo Sutter und David Berther, arbeiteten seit mehreren Jahren in der Anplaq AG als Projektleiter. Als Zeichen ihrer guten Arbeit und um die Mitarbeiter langfristig ans Unternehmen zu binden, konnten beide in der Vergangenheit je 10% Unternehmensaktien von den ehemaligen Inhabern abkaufen. Sie erhielten somit frühzeitig die Perspektive, das Unternehmen mittelfristig gesamthaft zu übernehmen.

Consulta begleitete die Käufer bei der gesamten technischen Abwicklung des Aktienkaufes. Es konnten einerseits bestmögliche Finanzierungsbedingungen durch ein Aus-

schreibungsverfahren realisiert, andererseits eine Käuferholding für legale Steueroptimierungen gegründet sowie sämtliche Steuerunterlagen und Kaufverträge erstellt werden.

Mit David Berther und Ricardo Sutter ist die Anplaq AG nun bestmöglich für die Zukunft aufgestellt. Wir bedanken uns für das Vertrauen und wünschen der Anplaq AG alles Gute für die Zukunft.

Vertrauen schaffen. Werte bilden.

Zukunft gestalten.





«Die professionelle Begleitung durch Consulta hat uns geholfen, einen reibungslosen Verkaufsprozess zu gewährleisten und die Grundlage für die erfolgreiche Weiterentwicklung der RIZ AG zu schaffen.»

Marcel Trüb, Geschäftsführer der RIZ AG

Verkauf an Mitarbeiter (MBO) Regionales Informatikzentrum RIZ AG

Die Regionales Informatikzentrum RIZ AG bietet IT-Dienstleistungen und Lösungen für Unternehmen und Institutionen an, darunter Netzwerktechnologie, Systemintegration und Cloud-Services. Sie unterstützt ihre Kunden bei der Digitalisierung und der Optimierung ihrer IT-Infrastruktur.

Wir durften das Management der RIZ AG während des komplexen Verkaufsprozesses begleiten, der am 1. Oktober 2022 erfolgreich mit einem Management-Buy-out abgeschlossen wurde. Der Verkauf des gesamten Aktienpakets an die bestehende Geschäftsleitung und ein Verwaltungsratsmitglied, bestehend aus Marcel Trüb, Gianni Scanzi, Cyrill Gerhard und Marco Petoia, markierte einen wegweisenden Moment für die RIZ AG.

Der Prozess begann mit der Zustimmung der Wetziker Stimmberechtigten am 13. Februar 2022 und umfasste intensive Vertragsverhandlungen sowie eine enge Zusammenarbeit. Unser Team war massgeblich daran beteiligt, die Interessen aller Beteiligten zu wahren und sicherzustellen, dass die von der Stadt festgelegten Rahmenbedingungen vollumfänglich erfüllt wurden.

Die Übernahme garantiert Stabilität und eine zukunftsgerichtete Weiterentwicklung der RIZ AG. Mit einer neuen Eigentümerschaft kann die RIZ AG ihr Angebot erweitern, neue Geschäftsfelder erschliessen und ihre Position im anspruchsvollen IT-Markt stärken, u.a. durch eine strategische Ausrichtung auf digitale Transformation und moderne Arbeitsplatzlösungen. Wir sind stolz darauf, Teil dieses richtungsweisenden Projekts gewesen zu sein und einen Beitrag zur langfristigen Weiterentwicklung der RIZ AG geleistet zu haben.



Die Nachfolge der Von Rotz Automobile AG konnte durch die Übernahme durch den Familienbetrieb Tondo AG Automobile sichergestellt werden.

Verkauf an Dritte (M&A) Von Rotz Automobile AG

Der Familienbetrieb Von Rotz Automobile AG beliefert als offizieller Audi-, Volkswagen- und Volkswagen-Nutzfahrzeug-Vertriebspartner seit 50 Jahren seine Kunden in der Region Bündner-Herrschaft - St. Galler Oberland.

Die beiden Geschäftsführer Herr Ernst Hänni und Herr Walter Lampert haben sich seit längerer Zeit mit Ihrer eigenen Nachfolge befasst und sind auf der Suche nach einem Nachfolger auf den Familienbetrieb Tondo AG Automobile aus dem Glarnerland gestossen. Nach ersten Gesprächen mit den möglichen Kaufinteressenten haben die beiden Inhaber und Verkäufer Consulta zur Unterstützung bei der Transaktionsabwicklung hinzu geholt.

Als Erstes stellte Consulta mittels Vertraulichkeitsvereinbarungen sicher, dass die ausgetauschten Informationen vertraulich behandelt und von den Kaufinteressenten nicht missbräuchlich verwendet werden. Anschliessend teilte man mit den Käufern eine Vielzahl an Unterlagen und bot ihnen somit einen detaillierten Einblick in die Von Rotz

Automobile AG. In einem nächsten Schritt erstellten die Nachfolge-Experten von Consulta eine Unternehmensbewertung, basierend auf welcher in verschiedenen Gesprächen ein für beide Seiten zufriedenstellender Verkaufspreis vereinbart sowie ein Zeitplan für die Übergabe definiert wurde.

Während des gesamten Nachfolgeprozesses stand die nahtlose Übergabe der Gesellschaft und Geschäftsführung, ohne Auswirkung auf das operative Geschäft, im Zentrum. Um dies auch weiterhin sicherzustellen, arbeiten die beiden ehemaligen Inhaber während einer Übergangszeit weiter im Betrieb mit und geben so die operative Verantwortung schrittweise an die neuen Besitzer über.

Rohrleitungsbau



Die Unternehmensnachfolge ist abgeschlossen und das Traditionsunternehmen blickt mit seinen neuen Besitzern in eine positive Zukunft.

Verkauf an Dritte (M&A) Hatt Montagen AG

Die seit 1990 tätige Hatt Montagen AG aus dem Kanton Aargau bietet ihren internationalen Kunden als Spezialist im Rohrleitungsbau Planung, Beschaffung, Vorfertigung und Anpassung von Rohrleitungen aus Stahl und zertifizierte Montage vor Ort.

Die beiden Gründer und Inhaber der Hatt Montagen AG, Herr Rolf Hatt und Frau Jacqueline Hatt, befassten sich frühzeitig mit der Planung ihrer Unternehmensnachfolge. Ihre Vorsorge sollte nachhaltig gesichert werden und ihr Unternehmen sollte zu einem fairen Preis an einen Nachfolger übergeben werden, welcher das etablierte Unternehmen in die Zukunft führen kann.

Von ihrem AXA-Versicherungs- und Vorsorgeberater wurde ihnen Consulta als Gesamtprozessverantwortlicher für die Nachfolge empfohlen. Die Vorsorgeplanung wurde dabei in Kooperation zwischen AXA-Berater und Consulta durchgeführt, während Consulta sich um den gesamten Unternehmensverkauf kümmerte.

In einem ersten Schritt führte Consulta zusammen mit den Inhabern einen vertrauensvollen Standortbestimmungsworkshop durch und analysierte hierbei unter anderem das Geschäftsmodell, das Marktumfeld oder die Rollen der beiden Inhaber im operativen Tagesgeschäft. Anschliessend

wurde basierend auf den Jahresabschlüssen der letzten vier Jahre sowie in enger Abstimmung mit den Inhabern und deren Treuhänder der nachhaltige Unternehmenswert eruiert. Die Resultate aus dem Standortbestimmungsworkshop sowie der Unternehmensbewertung wurden in einem Firmenprofil und Verkaufsdossier für Kaufinteressenten festgehalten.

In einem nächsten Schritt wurden potenzielle Unternehmenskäufer anonym kontaktiert und nach Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung das Verkaufsdossier (Firmenprofil, Unternehmensbewertung, weitere Dokumente) zugestellt.

Aufgrund der Attraktivität des Unternehmens konnten verschiedene Interessenten identifiziert werden, wobei sich ein geeigneter Nachfolger herauskristallisierte. Consulta begleitete die Verkäufer, Herr und Frau Hatt, gesamthaft bei den Verkaufs- und Preisverhandlungen.

Consulta hat sich auf die Nachfolgeplanung spezialisiert und unterstützt Inhaber bei der Veräusserung ihres Unternehmens. Hierzu bieten wir umfassende Beratungsleistungen an, um einen reibungslosen Übergang und eine erfolgreiche Übergabe des Unternehmens an den neuen Eigentümer zu gewährleisten. Unsere Leistungen beziehen sich sowohl auf Verkäufe an Dritte als auch auf Verkäufe innerhalb der Familie oder der Unternehmung. Unsere Tätigkeiten im Bereich der Nachfolgeplanung umfassen unter anderem:

1. Unternehmensbewertung:

Consulta bewertet den Wert des Unternehmens objektiv und präzise, um eine realistische Grundlage für den Verkaufsprozess zu schaffen. Dabei werden verschiedene Faktoren wie Finanzkennzahlen, Marktposition, Potenzial und Wachstumsaussichten berücksichtigt.

2. Identifizierung potenzieller Käufer:

Consulta unterstützt Sie bei der Suche und Identifizierung potenzieller Käufer, die ein Interesse am Erwerb des Unternehmens haben könnten. Dies umfasst sowohl strategische Investoren als auch private Käufer. Dank der einzigartigen Datenbank im Nachfolge Navigator, verfügt Consulta über eine aktuelle Liste von Interessenten die konkret an Unternehmen in den verschiedenen Bereichen interessiert sind.

3. Transaktionsstrukturierung:

Consulta hilft bei der Entwicklung einer optimalen Transaktionsstruktur, um die Ziele des Verkäufers zu erreichen. Dies beinhaltet die Beratung bei der Festlegung des Verkaufspreises, der Vertragsbedingungen und der rechtlichen Aspekte des Verkaufsprozesses. Besonderer Fokus wird dabei auf strukturelle Möglichkeiten bei der Steueroptimierung gelegt.

4. Verkaufsverhandlungen:

Consulta unterstützt den Verkäufer bei den Verhandlungen mit potenziellen Käufern und begleitet den Prozess bis zur Vertragsunterzeichnung.

5. Projektmanagement und Übergabe:

Consulta übernimmt das Projektmanagement während des gesamten Verkaufsprozesses und sorgt für eine reibungslose Übergabe des Unternehmens an den neuen Eigentümer.

Notizen

Notizen



CONSULTA

WIRTSCHAFTS- UND
UNTERNEHMENSBERATUNG

**Vertrauen schaffen.
Werte bilden.
Zukunft gestalten.**

**Consulta AG
Wirtschafts- und Unternehmensberatung**

Villa Weber
Dorfstrasse 21
CH-8630 Rüti

Tel. +41 55 250 55 55