



## Akquisitionsfinanzierung in der Schweiz: Erfolgreich wachsen

Unter Akquisitionsfinanzierungen (M&A<sup>1</sup>-Transaktionen) sind der Verkauf, der Erwerb sowie die Fusion von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen zusammenzufassen.

Die Akquisitionsfinanzierung spielt eine Schlüsselrolle beim Kauf oder der Fusion von Unternehmen und zielt darauf ab, die notwendigen finanziellen Mittel für eine erfolgreiche Übernahme bereitzustellen. Damit sollen strategisches Wachstum gefördert, Marktanteile ausgebaut und / oder Synergien genutzt werden.

Diese Finanzierungsform stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens, ohne dabei die laufenden Betriebsmittel zu beeinträchtigen.

## Finanzierungsinstrumente

Für Akquisitionsfinanzierungen stehen diverse Finanzierungsinstrumente zur Verfügung, wie beispielsweise Bankkredite, Anleihen, Eigenkapital und Mezzanine<sup>2</sup>-Finanzierungen. Jede Finanzierungsmöglichkeit bietet spezifische Vorteile und fördert die finanzielle Flexibilität, wobei ein ausgewogener Mix für den Transactionserfolg und die finanzielle Stabilität entscheidend ist.

1) M&A / Mergers & Acquisitions: Übernahme und Fusion von Unternehmen

2) Mischform aus Fremd- und Eigenkapital/Risikokapital

3) Prüfprozess

4) Privates Beteiligungskapital

# Übernahmeformen

## Family Buy-out (FBO)

Ein Family Buy-out ist eine Transaktionsform, bei der ein oder mehrere Familienmitglieder die Anteile eines Unternehmens von anderen Familienmitgliedern oder von externen Eigentümern erwerben. Dies kann zum Beispiel geschehen, um die Unternehmensführung innerhalb der Familie zu halten und gleichzeitig eine klare Nachfolgeregelung zu schaffen.

## Management Buy-out (MBO)

Bei einem Management Buy-out erwirbt das bestehende Management eines Unternehmens die Mehrheit oder alle Anteile des Unternehmens. Diese Form des Buy-outs ist oft eine Möglichkeit für Manager, größere Kontrolle zu erlangen und die strategische Richtung des Unternehmens selbstständig zu bestimmen – insbesondere, wenn der bisherige Eigentümer sich zurückziehen möchte.

## Management Buy-in (MBI)

Ein Management Buy-in ist ähnlich einem MBO, jedoch erwirbt hier ein externes Managementteam die Kontrolle über das Unternehmen. MBIs sind typischerweise bei Unternehmen zu finden, die nach neuen Impulsen oder einer Neuausrichtung suchen, wobei das externe Team oft spezifische Fähigkeiten oder Erfahrungen mitbringt, die im Unternehmen bisher fehlten.

## Leveraged Buy-out (LBO)

Ein Leveraged Buy-out ist der Kauf eines Unternehmens, bei dem ein grosser Teil des Kaufpreises mit geliehenem Geld (Fremdkapital) bezahlt wird. Ein LBO zielt darauf ab, die Gewinne (Renditen) für die Investoren durch den Einsatz von Schulden zu maximieren. Diese Art von Übernahme birgt höhere Risiken – insbesondere, wenn das Unternehmen nicht genügend Geld verdient, um die Zinsen und Rückzahlungen zu leisten.

## Due Diligence

Eine Due Diligence<sup>3</sup> dient dazu, sich gegen potenzielle Risiken abzusichern und Chancen zu identifizieren. Experten prüfen dabei Jahresrechnungen, Verträge, die Unternehmensorganisation, IT, Steuern und weitere operative Prozesse. Eine gründliche Due Diligence ist unerlässlich, um finanzielle, rechtliche, betriebliche, steuerliche und strategische Aspekte zu analysieren.

## Kapitalgeber

Kapitalgeber variieren von Banken über Private Equity-Firmen<sup>4</sup> bis hin zu strategischen Investoren. Jeder Kapitalgeber bringt unterschiedliche Finanzierungsformen und -bedingungen ein, die für den Erfolg der Akquisition entscheidend sein können.

## Risiken und Sicherheiten

Akquisitionsfinanzierungen bergen finanzielle, steuerliche, operationelle und rechtliche Unsicherheiten. Kapitalgeber setzen oft Sicherheiten ein, wie beispielsweise Verpfändung der Aktien, und/oder Bürgschaften, um diese Risiken zu minimieren. Eine sorgfältige Risikobewertung ist für den Schutz der Investition unerlässlich.

## Rückzahlung und Refinanzierung

Eine durchdachte Rückzahlungsstrategie ist entscheidend, um die finanzielle Belastung zu managen. Eine stetige Überprüfung von Refinanzierungsoptionen kann helfen attraktivere Konditionen zu erzielen und somit die Finanzierungsstruktur zu optimieren.

## Fazit

Die Beschaffung einer Akquisitionsfinanzierung in der Schweiz ist ein anspruchsvoller Prozess, der eine durchdachte Vorbereitung, eine genaue Risikobewertung und eine sorgfältige Auswahl geeigneter Finanzierungsinstrumente erfordert. Sie bedingt eine strategische Planung und eine umfassende Analyse.



**Rafael Szucs**  
Leiter Key Clients &  
Corporates

Rafael Szucs, Leiter Key Clients & Corporates, betont basierend auf seiner umfangreichen Erfahrung: **«Eine fundierte Marktkenntnis und ein Verständnis für die lokalen regulatorischen Anforderungen sind entscheidend, um die Erfolgchancen von Unternehmensakquisitionen zu maximieren. Die gründliche und detaillierte Vorbereitung in Zusammenarbeit mit Fachexperten sind für die Gespräche mit Finanzierungspartnern und den Erfolg bei der Beschaffung von Akquisitionsfinanzierungen unverzichtbar. Mit dem individuell für Sie passenden Ansatz, können Sie Ihre unternehmerischen Ziele erreichen und Ihre Marktstellung verbessern».**



## smzh für Sie

Unsere Expert:innen können Sie wie folgt unterstützen:

- **Erfassung der Ausgangslage:** Dies beinhaltet das Stellen gezielter Fragen und damit eine erste Einordnung der Transaktion. Dies umfasst die Art der Transaktion (MBO/MBI/Akquisition/ Fusion), die Struktur (Kauf privat oder via Holding) sowie des Wahl des Transaktionstyp (Share Deal oder Asset Deal).
- **Fitness-Check-Up:** Zeigt auf, ob das Unternehmen nachfolgetauglich ist. Die Basisunterlagen (Jahresrechnungen, Businessplan, Liquiditätsplan, Zwischenzahlen, Firmenpräsentation) sollen es ermöglichen, die Machbarkeit bzw. die Chancen einer Transaktion einzuschätzen.
- **Verifikation des Kaufpreises:** Für die Unternehmensbewertung wird ein von Grund auf basiertes, konzeptionelles und holistisches Finanzmodell entwickelt. Die primäre Bewertungsmethode ist die DCF-Analyse.
- **Evaluierung der optimalen Verschuldungshöhe** (Gewährleistung der Tragbarkeit auf allen Stufen (operativ/ Holding) sowie **Ausarbeitung einer massgeschneiderten Finanzierungsstruktur.**



Rufen Sie uns unter  
+41 43 355 44 55 an oder  
vereinbaren Sie einen  
Termin online

## Über smzh

Die smzh ag ist ein unabhängiger Finanzdienstleister, der seinen Kunden mit einer umfassenden, transparenten und nachhaltigen Beratung in den Themenfeldern Finanzen & Anlagen, Vorsorge & Versicherungen, Hypotheken & Immobilien sowie Steuern & Recht zur Verfügung steht.

 Besuchen Sie uns in

Arosa · Aarau · Baden · Basel · Bern · Buchs SG · Chur · Frauenfeld · Luzern · Pfäffikon SZ · St. Gallen · Sursee · Zürich



**smzh ag**  
Tödistrasse 53, CH-8002 Zürich  
+41 43 355 44 55  
contact@smzh.ch  
www.smzh.ch

