

# Aktuell.

## Begleitung der Käuferschaft beim Erwerb der Messe Zug AG

### Unternehmensberatung

- Wir freuen uns: eine Zuger Nachfolgelösung für die traditionelle «Zuger Messe»!
- Unser Beitrag zur Transaktion: Unternehmensbewertung als Grundlage der Kaufpreisevaluation, Unterstützung bei der Ausarbeitung des Kaufangebots

### 1. Beliebteste Publikumsmesse in der Zentralschweiz mit 50-jähriger Tradition

Mit über 80'000 Besuchern gehört die Zuger Messe zu den grössten und beliebtesten Publikumsmessen der Zentralschweiz. Unter dem Motto «informativ, unterhaltsam und genussvoll» stellen jährlich über 400 Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum vor. Im Herbst 2022 wird die Messe bereits zum 49. Mal stattfinden. Über all die Jahre ist sie zu einem wichtigen Begegnungspunkt und zu einer Visitenkarte des Zuger Gewerbes und Wirtschaftsraums Zug geworden.

### 2. Neue Eigentümerschaft mit weiterhin starker Verwurzelung in Zug

Die letzten beiden Jahre fiel die Zuger Messe der Corona-Pandemie zum Opfer. Die dadurch etwas ruhigere Zeit haben die bisherigen Eigentümer genutzt, um sich intensiv mit der Zukunft der Zuger Messe auseinanderzusetzen und aktiv über eine Nachfolgelösung nachzudenken. In den Personen des bisherigen Leiters Bau & Betrieb, eines langjährigen Schulfreunds und Finanzfachmanns und eines im Grossraum Zug stark verwurzelten Unternehmers konnte ein optimales Nachfolgetrio mit neuem Schwung gefunden werden. Die bisherigen Eigentümer zeigen sich hocheifrig, dass eine klassische Zuger Lösung («von Zugern an Zuger») realisiert werden konnte und die Tradition der Messe fortleben kann.

### 3. Von der Unternehmensbewertung zum indikativen Kaufangebot

Nach ersten Gesprächen zwischen Eigentümern und Kaufinteressenten der Messe Zug im Frühjahr 2021 wurden wir von der Käuferschaft beauftragt, die Kaufpreisvorstellung der Verkäufer zu plausibilisieren. Aufbauend auf den Jahresrechnungen der letzten Jahre wurden Bereinigungen vorgenommen und Annahmen über die zukünftige Entwicklung und Ertragskraft angestellt. Daraus wurde anhand eines Methoden-Mix (DCF-, Praktiker- & Multiples-Methode) eine Bandbreite realistischer Unternehmenswerte ermittelt. Dies stellte die Grundlage für das indikative Kaufangebot dar, welches die Käuferschaft zusammen mit Hüsser Gmür + Partner AG ausgearbeitet hat. Im September 2021 konnte der Aktienkaufvertrag unterzeichnet und die Nachfolgeregelung besiegelt werden.

«Hüsser Gmür + Partner AG hat uns speditiv und unkompliziert bei der Unternehmensbewertung und beim Kaufangebot unterstützt. Der Austausch mit den ausgewiesenen Experten gab zusätzliche Sicherheit im Kaufprozess.»

Gabriel Murer, Vertreter der Käuferschaft



#### 4. Umfassende Begleitung entlang des Kauf- oder Verkaufsprozesses

Die Partner und Berater bei Hüsser Gmür + Partner AG weisen langjährige und fundierte Erfahrung in der Begleitung von KMU-Transaktionen auf. Sei es bei der Erstellung der Unternehmensbewertung, der Ausarbeitung oder Beurteilung eines Kaufangebots, der Durchführung der Due Diligence, den Verhandlungsrunden, der Vorbereitung oder Durchsicht eines Kaufvertrags oder der Begleitung der Integrationsphase: Wir stehen den Unternehmerinnen und Unternehmern beratend und auf Augenhöhe zur Seite. Gerne begleiten wir Sie in der Entwicklung und Umsetzung Ihrer Zukunftspläne.

STRATEGISCHE FÜHRUNG

## Unternehmenskauf und –verkauf (M&A):

HÜSSER GMÜR  
UND PARTNER

Eine prüfenswerte Option auch für KMU

### Was versteht man unter M&A?

Mergers and Acquisitions (M&A) steht für die Fusion von Unternehmen sowie den Erwerb und Verkauf von Unternehmen bzw. Unternehmensanteilen. Bei einer Eigentumsübertragung kann dabei grundsätzlich unterschieden werden zwischen einem Verkauf an einen oder mehrere Mitarbeiter (MBO), an ein externes Management (MBI), einen strategischen Investor oder an einen Finanzinvestor. Eine M&A-Transaktion bedeutet in der Regel ein komplexer, zeitaufwändiger Prozess, welcher verschiedene finanzielle, rechtliche und betriebswirtschaftliche Konsequenzen nach sich zieht. Eine professionelle Vorgehensweise und ganzheitliche Betrachtung ist daher in einem Transaktionsprozess absolut entscheidend.

### Phasen eines M&A-Prozesses

Typischerweise gliedert sich ein Unternehmenskauf bzw. –verkauf in verschiedene Phasen:



www.huessergmuero.at

## 5. Ansprechpartner Hüsser Gmür + Partner AG (Unternehmensberatung)



**Bruno Hüsser**

dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner, Geschäftsführer  
Transaktionsbegleiter (Kundenpartner)  
+41 56 483 05 50  
bruno.huesser@huessergmuer.ch



**Dr. Fabian Schmid**

Certified Valuation Analyst (CVA)  
Transaktionsbegleiter (Mandatsleiter)  
+41 56 483 05 50  
fabian.schmid@huessergmuer.ch



**Marco Hürsch**

dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner  
Leiter Unternehmensberatung  
+41 56 483 05 50  
marco.huersch@huessergmuer.ch

Wir sind gerne für Sie da!

Baden-Dättwil, 26. Oktober 2021