

## Finanzierung von Akquisitionen – Buy & Build Strategy



Volumen: CHF 1 – 6 Mio.

Darlehen: 5 Jahre fix; 2.5% p.a.  
Zinszahlung: quartalsweise

Beteiligung: als Option möglich

### Angebot

Etablierte, **markenunabhängige Akustiker-Gruppe** in der Schweiz

Unsere Mandantin, eine etablierte Beteiligungsgesellschaft mit operativ erfolgreich tätigen Akustiker-Fachgeschäften in der Schweiz, erzielt mit 5 Fachgeschäften im laufenden Geschäftsjahr - trotz Corona - einen Umsatz von CHF 2 Mio., bei einem EBITDA von 8%.

Sie sucht zur Finanzierung erfolgversprechender Übernahmen ergänzende Finanzmittel im Umfang von CHF 1 – 6 Mio., Tranchen möglich.

### Chancen

1. **Refinanzierung** bestehender Darlehen **CHF 1 Mio.**

Die Mandantin möchte eine bestehende Finanzierung reduzieren oder ablösen und sucht in entsprechendem Umfang eine längerfristige, bankenunabhängige Refinanzierung.

2. **Integration** und Sanierung von 10+ Fachgeschäften **CHF 1 Mio.**

Aufgrund strategischer Entscheidungen der Eigentümer eines internationalen Hörgeräteherstellers wurde der Mandantin angeboten, 10+ Fachgeschäfte kurzfristig zu übernehmen. Der Umsatz beträgt CHF 4 Mio.; EBIT inkl. Overhead-Kosten des Konzerns negativ; Sanierungskosten max. CHF 1 Mio., positiver EBIT innert 12 Monaten.

3. **Nachfolge** bei Fachgeschäften **CHF 4-4.5 Mio.**

Ein Unternehmer mit mehreren ausgesprochen gutgehenden Fachgeschäften, sucht eine Nachfolgelösung ausserhalb der international tätigen Konzerne. Finanzierungsvolumen CHF 4 - 4.5 Mio.

### Strategie

Mit bewährter **«Best-Practice»** weiterwachsen **«Buy & Build»**

Ein eingespieltes Team seitens der Mandantin, mit weit über 30 Jahren Erfahrung im Vertrieb und Verkauf von Hörgeräten in der Deutschschweiz, hat sich über die Jahre die Kompetenzen, Infrastruktur und Marktbeziehungen aufgebaut, um das erfolgreich betriebene System nach «Best-Practice» Methoden ohne grossen Zusatzaufwand zu vervielfachen.

**Ablösung / Rückzahlung ab 2025**

Ziel ist es, bis im Jahr 2025 die grösste Hersteller unabhängige Gruppe mit mehr als 30 Fachgeschäften und mehr als 40'000 aktiven Kunden aufzubauen und dann im Markt zum Kauf anzubieten.

### Optionen

Investition als risikotragender Eigenkapitalgeber / Aktionär

Die Mandantin verfügt über ein erfahrenes, interdisziplinäres Führungs- und ein eingespieltes, erfolgsorientiertes Mitarbeiterteam sowie eine vielfach erprobte Infrastruktur auf aktuellstem Stand.

Möchte sich ein Investor bevorzugt nicht als Darlehens- sondern als Eigenkapitalgeber und Risikoträger einbringen und sich aktiv engagieren, so steht die Mandantin dem grundsätzlich offen gegenüber.

### Kontakt

Beauftragte

MENZI & PARTNER AG  
Rolf Menzi

+41/ 79 403 35 42  
R.Menzi@menzi.com