



**Corporate Finance mit Focus auf kleine und mittelgrosse Transaktionen, seit über 40 Jahren**

■ **Mergers & Acquisitions**

Kauf und Verkauf von Unternehmen, Management-Buy-In, Management-Buy-Out, Spin-off/Devestitionen

■ **Wachstumsfinanzierungen**

Expansions- und Übernahmefinanzierungen

■ **Investment – Management**

Management von Private Equity- und Real Estate-Beteiligungen für private und institutionelle Investoren

Weitere Informationen und Transaktionsangebote finden Sie auf unserer Website: [www.remaco.com](http://www.remaco.com)

■ <b>Wachstumsfinanzierung im Bereich Komplementärmedizin /</b> Growth Financing in Complementary Medicine	1
■ <b>Wachstumskapital im Bereich Elektro-Fahrzeuge gesucht /</b> Seeking Growth Capital in the Field of Electricity Based Mobility	3
■ <b>Familienunternehmen im Sektor Robotik für Kunststoffverpackungen /</b> Family-owned Business in the Sector Robotics for Plastic Packaging	4
■ <b>Schweizer Vermögensverwalterin strebt Ausbau an /</b> Swiss Asset Manager Seeks Expansion	
■ <b>Nischenplayer im Spirituosen- &amp; Lebensmittel-Spezialitäten-Sektor /</b> Niche Player in the Liquor & Food Specialty Sector	5
■ <b>Führungspersönlichkeit sucht Unternehmung mit</b> <b>Entwicklungspotenzial (MBI) /</b> Entrepreneurial Executive Seeks a Company with Growth Potential (MBI)	6
■ <b>Beteiligung an Windparks /</b> Investment in Wind Parks	7
■ <b>Entwicklung der New Energies Invest AG</b>	7
■ <b>Unternehmensbewertung &amp; Transaktionen: Methoden, Nutzen, Grenzen</b>	8
■ <b>Jüngste Entwicklungen von Börsenmultiples und Unternehmenspreisen</b>	10

**Angebot/Offer 25284**

**D** **Wachstumsfinanzierung für bekannten Hersteller**  
**A** **komplementärmedizinischer Arzneimittel ge-**  
**CH** **sucht.** Der innovative und im Markt etablierte Hersteller komplementärmedizinischer Arzneimittel sucht eine Wachstumsfinanzierung für die Stärkung der Marktpräsenz, die Erweiterung des Absatzmarktes und somit den Eintritt in die zweite Wachstumsphase. Das Unternehmen bietet im mehreren Bereichen der Komplementärmedizin und in den einzelnen Therapiegebieten ein breites Produktsortiment an. Die Produktpalette umfasst über 15'000 verschiedene Arzneien. Die handgefertigte und sorgfältige Verarbeitung pflanzlicher, tierischer, mineralischer und metallischer Ausgangsstoffe ist streng kontrolliert und Zeugnis hochstehender Qualität. Das Unternehmen ist GMP-zertifiziert, die Naturstoffe werden nach den strengen Normen der «Good Manufacturing Practice» verarbeitet. In der Herstellung lehnt sich das Unternehmen stark an die ursprünglichen Therapierichtungen und die alt überlieferten Original-Rezepturen und Herstellungsverfahren an. Die Mitarbeiter verfügen über ein sehr hohes Fachwissen und grosse Erfahrung in der Komplementärmedizin. Dank dem starken Innovationsgeist gelingt es dem Unternehmen innovative Produkte auf den Markt zu lancieren und zu etablieren. Mit über 40 kompetenten und hoch motivierten Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von ca. EUR 4 Mio. pro Jahr. Der heutige Absatz-

markt liegt hauptsächlich im DACH-Raum. Die Strategie sieht eine Stärkung des Absatzes im Heimmarkt und im Auslandmarkt vor, wo das Unternehmen bereits mit einer Tochtergesellschaft präsent ist. Gesucht ist ein themen-affiner Finanzpartner, der das Unternehmen in der strategischen Ausrichtung unterstützt. Der Finanzierungsbedarf liegt zwischen EUR 1.5 und 2.0 Mio.

**Seeking Growth Financing for Well-Known Manufacturer of Complementary Medicinal Products.**

The innovative and market established manufacturer of complementary medicinal products seeks a growth financing for strengthening its market presence, for expanding in the key markets and hence entering into the next growth phase. The company offers a broad product range in several segments of complementary medicine and in the respective therapeutic fields. The product range includes over 15.000 different medicines. The handmade and careful processing of plant, animal, mineral, and metallic source materials is rigorously controlled, resulting in outstanding high quality. The firm is GMP certified, the natural materials are processed according to the strict «Good Manufacturing Practice» standards. In production, the company relies heavily on the original therapeutic directions as well as the traditional original recipes and manufacturing processes. The employees have a very high level of specialised know-

**Unsere aktuellen Angebote und Suchmandate** richten sich alle vier Monate an Unternehmer und Schlüsselpersonen der Wirtschaft und sind für Interessierte kostenlos. Jedes Mandat wird von einem unserer Projektleiter direkt betreut. Ihre Anfrage erfolgt am besten mit dem Antwortalon des angedruckten Begleitbriefes. Für sonstige Informationen rufen Sie uns bitte an.

**Our current M&A opportunities** are addressed periodically and free of charge to entrepreneurs and leading personalities in the economy. Each mandate is handled directly by one of our project managers. For initial inquiries, please, return the coupon on the overleaf of the covering letter. For further information please call Remaco Merger.

**Nos mandats d'acquisition et de transmission** sont adressés tous les quatre mois à entrepreneurs, ainsi qu'à des opérateurs clés de l'économie. L'envoi est gratuit. Chaque mandat fait l'objet d'un traitement personnel par un de nos responsables de projet. Pour informations sur une offre, veuillez utiliser le talon réponse de la lettre d'envoi. Pour d'autres informations veuillez nous téléphoner.

## remaco merger – Ihr Partner seit 1969



Pascal Böni, MBA, M.B.L.-HSG  
Präsident des Verwaltungsrates  
pascal.boeni@remaco.com



Jean-Jacques Zwicky, Dr. sc. techn. ETH  
Managing Partner  
jj.zwicky@remaco.com



Peter H. Altherr, lic. rer. pol.  
Associate Partner  
peter.altherr@remaco.com



Dietmar Gundel, MSc  
Associate Partner  
dietmar.gundel@remaco.com



Thomas W. Schrepfer, Dr. iur., LL.M.,  
MBA, EMBA-HSG  
Associate Partner  
thomas.schrepfer@remaco.com



Christian Stoller, lic. oec. HSG  
Associate Partner  
christian.stoller@remaco.com



Viara Nedeva, MBA  
Investment Manager  
viara.nedeva@remaco.com



Sara Montanari-D'Ascanio, MSc BA  
Consultant  
sara.montanari@remaco.com



Stefan Aebi  
Consultant  
stefan.aebi@remaco.com



Maria Casile, lic. phil. I, MSc  
Communication & Event Manager  
maria.casile@remaco.com

ledge and experience in complementary medicine. Thanks to a strong innovative culture, the company is able to successfully launch and establish innovative products in the market. With over 40 competent and highly motivated employees, the firm generates a turnover of approx. EUR 4 m per year. The current market area lies primarily in the German-Austrian-Swiss region. Strategically the company wants to strengthen sales in the home and neighbouring market, where the company is already present with a subsidiary. Preferably the financial partner shall have affinity to the market sector and support the company in implementing its strategy. The financing need lies between EUR 1.5 and 2.0 m.

---

## Angebot/Offer/Offre 25289

### EU **Gesellschaft, die Hard- und Software-Lösungen für die Energieversorgung elektrizitätsbetreiber Fahrzeuge herstellt, sucht Wachstumskapital.**

Die Gesellschaft integriert elektronische Geräte in von ihr hergestellte Infrastrukturen und Softwarelösungen und ermöglicht so eine effiziente Verwaltung von Stromversorgungsnetzen für Elektrofahrzeuge und Plug-in Hybridfahrzeuge. Für die Finanzierung des weiteren Geschäftsausbaus sucht die Gesellschaft Wachstumskapital in der Höhe von EUR 2 bis 4 Mio. Die Gesellschaft wurde 2009 von zwei unternehmerischen Ingenieuren gegründet und weist bereits Verkäufe in ihrem Heimmarkt und dem ersten Exportmarkt auf. Es ist ihr auch gelungen, sich in den bestehenden Märkten eine hervorragende Reputation aufzubauen. In einem nächsten Schritt plant die Gesellschaft, ihre operativen Tätigkeiten auszubauen, die Investitionen in Forschung und Entwicklung weiter auszubauen und in weiteren europäischen Hauptmärkten tätig zu werden. Die Gesellschaft partizipiert an einem schnell wachsenden Markt, da erwartet wird, dass die Anzahl von Elektro- und Plug-in Hybridfahrzeugen in Europa in den nächsten drei Jahren jährlich um beinahe 100% zunehmen wird. Dies wird eine grosse Nachfrage für effiziente Stromversorgungsnetze auslösen. Die Gesellschaft hat aufgrund ihrer Fähigkeit, Hardware – selbst Konkurrenzprodukte – in Versorgungsnetzwerke zu integrieren, einen klaren Wettbewerbsvorteil. Die frühe Positionierung in diesem Wachstumsmarkt und der schnelle Aufbau einer Marktposition wird es der Gesellschaft ermöglichen, aus ihrer Vorreiterrolle Profit zu schlagen, da es sich um ein Geschäft handelt, bei dem Netzwerkeffekte basierend auf der Anzahl frühzeitig getätigter Kundeninstallationen eine wesentliche Rolle spielen. Die Erträge der Gesellschaft setzen sich aus Produktverkäufen, allgemeinen Lizenzen sowie Softwarelizenzen und Unterstützungsdienstleistungen zusammen. Das Ziel ist es, ein führender Anbie-

ter von Systemlösungen im europäischen Markt für elektrisch betriebene Mobilität zu werden. Die Gesellschaft plant für das Jahr 2015 einen Umsatz von mehr als EUR 20 Mio. und erwartet eine EBIT Marge von deutlich mehr als 20%.

### **Company Providing Hard- and Software Solutions for the Management of Power Supply Networks Needed for Electricity Based Mobility Seeks Growth Capital.**

An electronic device integration, infrastructure and software development company providing solutions (hard- and software) for the effective management of power supply networks for electric and plug-in hybrid and vehicles is seeking growth capital of EUR 2 to 4 m for its further business expansion. Founded in 2009 by two entrepreneurial engineers the company already generates sales in its home country and in its first export market and succeeded in building an excellent reputation in its present markets. In a next step the company plans to expand its operational activities, to further increase investments into R&D and to enter additional major European markets in 2012. The company participates in a fast growing market as the number of electric and plug-in hybrid vehicles is expected to grow in Europe at an annual growth rate of almost 100% over the next three years, which will trigger a huge demand for effective power supply networks. The company has a competitive edge with regard to its ability to integrate hardware – even competitive products – into a supply network. Entering this promising market at an early stage and moving quickly will eventually enable the company to capitalize on its first mover advantages and to benefit from network effects deriving from an early on installed base. The revenue stream consists of product sales, royalties, software licenses and support services. The aim is to become a leading provider of system solutions in the European electricity based mobility market. The company envisages revenues exceeding EUR 20 m as of 2015 and expects an EBIT margin of well above 20%.

### **Une société produisant des équipements et logiciels pour l'alimentation en énergie de véhicules électriques, recherche capital pour financer sa croissance.**

L'entreprise intègre des composants électroniques dans les infrastructures de sa construction et offre en plus des logiciels permettant une gestion efficace des réseaux d'alimentation pour les véhicules électriques et hybrides à prise de courant externe. Pour assurer le financement de son expansion, elle cherche un capital de l'ordre de EUR 2 à 4 mio. Fondée en 2009 par deux entrepreneurs ayant une formation d'ingénieur, la société a déjà réalisé des ventes sur son marché domestique et un premier marché d'exportation. Elle bénéficie d'une excellente réputation dans ses

marchés actuels et envisage dans une prochaine étape d'étendre ses activités opératives et d'intensifier ses investissements dans la recherche et le développement, dans le but de s'implanter dans les principaux pays européens. La société est active sur un marché en croissance rapide, puisque le nombre de véhicules électriques et hybrides à prise externe devrait augmenter de près de 100% au cours de chacune des trois années à venir. Cette évolution entraînera une forte demande pour des réseaux électriques capables d'alimenter ces véhicules. Sur la base de sa capacité prouvée d'intégrer des composants, y compris ceux fournis par des tiers, dans des réseaux d'alimentation spécifiques, elle dispose d'un avantage net sur la concurrence. Son positionnement précoce sur ce marché de croissance et la mise en place rapide d'une organisation solide permettra à la société de profiter de son rôle de pionnier, car il s'agit d'un marché où les effets de réseau basés sur le nombre d'installations chez les clients seront déterminants pour le succès. Les revenus de la société proviennent de la vente d'équipements, de licences de nature générale, ainsi que de licences de logiciels et d'activités de support. L'objectif de l'entreprise est de devenir un partenaire prédominant pour les solutions systémiques sur le marché européen de la mobilité électrique. Elle prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de plus de EUR 20 mio. en 2015 et vise une marge EBIT dépassant nettement les 20%.

## Angebot/Offer 255266

**CH** **Schweizer Familienunternehmen im Sektor Robotik für Kunststoffverpackungen sucht Strategischen Partner.** Das seit vielen Jahren in der Kunststoffverarbeitenden Industrie tätige Unternehmen hat sich als Entwickler, Produzent und Lieferant von Entnahmerobotern und Automatisierungsvorrichtungen zur Bestückung von Labels in Spritzgiessanlagen als hochspezialisierter kompetenter Partner etabliert. Dank der jahrzehntelangen Erfahrung im Umgang mit Papier und Kunststofffolien für die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie ist das Unternehmen in der Lage in allen technischen Fragen rund um In Mold Labeling (IML)-Robotern für Kunststoff-Verpackungen umfassend zu beraten und Roboter zu produzieren. Die Beratungsdienstleistungen umfassen Prozessoptimierung, Gestaltung von Spritzgiess-Produkt und -Form, Bestückung und Nachrüstung von Spritzgiessmaschinen mit IML-Robotern, Neukonzeption von IML-Robotern und Unterstützung bei Labelwahl und -hersteller. Die Innovation stammt aus den eigenen Reihen, von der Planung am CAD System bis hin zum Testlauf in den eigenen Produktionshallen. Zu den heutigen Produkten gehören

Becher, Schalen und Eimer, inkl. Deckel und spezifische Etiketten, in verschiedenen Formen und Designs. Neue Produktlinien stehen als Pilotanlagen bei Kunden. Heute beschäftigt das Unternehmen 35 gut ausgebildete, eigenverantwortliche und sehr leistungsbereite Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von ca. CHF 10 Mio. Die zur Firma gehörende Betriebsliegenschaft entspricht dem modernsten Standard. Gesucht wird ein starker Partner, der das Unternehmen in der strategischen Positionierung weiter voranbringt. Für den Partner kann die Erweiterung seiner Produktpalette oder die Integration als Vorstufe von Interesse sein. Denkbar ist auch eine Kombination mit einem anderen Nischenanbieter, der sich strategisch diversifizieren möchte. Schliesslich kann damit auch eine geografische Diversifizierung angestrebt werden. Das Partnerschaftsmodell ist verhandelbar. Eine Mehrheit der Aktien steht je nach Modell zum Verkauf.

**Family-Owned Business in Switzerland in the Sector Robotics for Plastic Packaging Seeks Strategic Partner.** Being active for many years in the plastics processing industry, the company has established itself as a highly specialised, expert partner as a developer, producer and supplier of parts-removal robots and automation equipment for the assembly of labels in injection molding machines. Thanks to decades long experience in handling paper and plastic film for the food and cosmetic industry, the company is able to advise in all technical aspects relating to In Mold Labeling (IML) robotics for plastic film packaging and to the manufacture of robots. The consultancy services encompass process optimisation, design of injection mold products and injection molds, assembly and retrofitting of injection mold machines with IML robots, producing new IML robot concepts and provide advice on the choice of label and label manufacturers. The innovation originates in-house, from planning on the CAD system through test runs in their own production halls. Products today include cups, boxes and buckets as well as lids and labels in various colours and designs. New product lines are currently with clients in pilot installations. Today the company has 35 well trained and performance-oriented employees and generates revenues of approx. CHF 10 m. The real estate belonging to the business is state of the art. A strong partner is sought to bring the business forward in its strategic positioning. An expansion of the product range or an integration as a preliminary step may be of interest to a partner. Conceivable also, is a combination with another niche player wishing to diversify strategically. A geographic diversification can also be of interest. The partnership model is negotiable. Depending on the model, a majority of the shares is available for sale.

## Suchmandat/Search 255281

**CH** **Traditionsreiche, bankenunabhängige schweizerische Vermögensverwalterin und Effekthändlerin strebt zwecks Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit die Übernahme der Verwaltung weiterer Anlagedepots mit einem Volumen von je CHF 25 Mio. bis CHF 100 Mio. an.** Unsere Mandantin ist eine traditionsreiche schweizerische Vermögensverwalterin und –beraterin. Sie bietet ihrer Kundschaft Lösungen an, die auf die langfristigen Interessen der Kunden ausgerichtet sind und deren individuellen Vermögensverhältnisse und Risikoprofile berücksichtigen. Ihr Kundenkreis umfasst vermögende Privatpersonen, Unternehmer und Unternehmungen. Unsere Mandantin ist bankenunabhängig und zeichnet sich durch Neutralität in der Wahl der Anlageprodukte aus. Sie erfüllt im Weiteren auch sämtliche regulatorischen Anforderungen, welche die einschlägige Gesetzgebung und die FINMA als Aufsichtsbehörde an Effekthändler stellen. Sie hat rechtzeitig die organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, um in diesem zunehmend kompetitiven Markt auch zukünftig erfolgreich tätig zu sein. So verfügt sie über ein voll ausgebautes, leistungsfähiges Backoffice, ein professionell ausgerüstetes Portfolio Management Team und Spezialisten in den Bereichen Legal, Risk & Compliance. Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie strebt unsere Mandantin den Ausbau der von ihr verwalteten Vermögen an. Sie ist deshalb daran interessiert, Anlagedepots unabhängiger Vermögensverwalter zu übernehmen. Zu diesem Zweck ermöglicht sie interessierten Vermögensverwaltern, ihre Depots in ein professionelles Umfeld einzubringen. Unsere Mandantin stellt sich vor, dass diese Depots sich in der Grössenordnung von jeweils CHF 25 Mio. bis CHF 100 Mio. bewegen. Als Zielgruppe sieht unsere Mandantin sowohl Vermögensverwalter, die im Sinne einer Nachfolgeregelung eine Lösung für die Weiterbetreuung ihrer Depots suchen als auch Vermögensverwalter, die sich mit ihren Depots einer Vermögensverwaltung mit einer umfassenden Infrastruktur anschliessen möchten.

### **A Well Established, Bank-Independent Swiss Asset Manager and Securities Broker Seeks to Acquire, for Expansion of its Business, the Management of Further Investment Deposits with a Volume each of CHF 25 m to CHF 100 m.**

Our client is a well established Swiss asset manager and advisor. The clientele are offered solutions aligned with their long-term interests and considering their individual financial circumstances and risk profiles. The firm's clientele encompasses individuals, entrepreneurs and companies. Our client is bank-independent and distinguishes itself through

neutrality in the selection of investment products. Furthermore, also fulfilled are all regulatory requirements provided by the relevant laws and FINMA as regulatory authority regarding securities brokers. The firm has implemented organisational parameters in a timely manner for continuing success in this increasingly competitive market. Thus, the firm disposes over a fully developed, highly productive back office, a professionally equipped portfolio management team and specialists in the areas of legal, risk & compliance. Within the framework of its growth strategy, our client seeks to expand its assets under management. Hence, the client is interested in the acquisition of investment deposits from independent asset managers. For this purpose, the firm facilitates interested asset managers to bring in their deposits within a professional environment. Our client envisages that such deposits would be in the range of CHF 25 m to CHF 100 m each. As target group, our client views both those asset managers seeking a solution to succession planning in terms of continuing the management of their deposits, as well as asset managers wishing to join, alongside their deposits, an asset management firm with a comprehensive infrastructure.

---

## Suchmandat/Search 255262

**CH** **Renommierter Nischenplayer im Spirituosen- & Lebensmittel-Spezialitäten-Sektor sucht zwecks Expansion/Diversifikation eine Sortimentsergänzung und/oder Akquisitionsmöglichkeit.** Unser Mandant ist ein traditionsreicher und bestens bekannter Nischenplayer mit Sortimentsschwergewicht auf alkoholische Getränke und Lebensmittel-Spezialitäten. Die Unternehmensgruppe produziert und vertreibt Qualitätsprodukte. Für die Herstellung werden ausschliesslich natürliche Zutaten verwendet. Der heutige Absatzmarkt ist primär der Grosshandel, das Gastgewerbe (Grossverbraucher) sowie der Detailhandel und die Convenience-Stores in der gesamten Schweiz sowie im grenznahen Ausland. Dank dem renommierten Brand geniesst die Unternehmensgruppe einen hohen Bekanntheitsgrad und starke Akzeptanz bei den Konsumenten. Zudem bietet die Unternehmensgruppe ein etabliertes, national flächendeckendes Vertriebsnetz, Produktions- und Lagerkapazität sowie eine effiziente Logistik. Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie sucht unser Mandant ein gut positioniertes, gesundes Unternehmen, eine Produktgruppe oder ein Produktportfolio im Getränkemarkt, Getränkeliefermarkt oder im Lebensmittel-Spezialitäten-Markt. Primärer Absatzmarkt ist der DACH-Raum. Eine Nutzung der bestehenden Absatzkanäle wird angestrebt, denkbar sind aber auch andere Vertriebskanäle wie bspw.

Direktvertrieb an Endverbraucher via eigene Fachgeschäfte oder Online-Shop. Idealerweise erwirtschaftet das Unternehmen oder die Produktgruppe einen Umsatz bis ca. CHF 30 Mio. und stellt Managementkapazitäten zur Verfügung. Diesem Akquisitionsgesuch können Unternehmen folgen, die ein Produktsegment deinvestieren, in neue Märkte eintreten oder geografisch expandieren möchten oder Unternehmen, die zur Unterstützung ihrer operativen Geschäftstätigkeit einen Vertriebspartner suchen und sich einer etablierten Unternehmung anschliessen möchten oder Unternehmer, die mittelfristig eine Nachfolgeregelung suchen.

**Renowned Niche Player in the Liquor & Food Specialty Sector Seeks Product Line Extension and/or Acquisition Opportunity for Expansion/Diversification.** Our client is a tradition-rich and well known niche player with product line strength in alcoholic beverages and food specialties. The group of companies produces and markets quality products. Only natural ingredients are used in production. The key market today is primarily wholesalers, the hotel and restaurant industry (bulk consumers) as well as the retail trade and convenience stores throughout Switzerland and in the geographic areas across the Swiss border. Thanks to the renown brand, the group enjoys high name recognition and strong consumer acceptance. In addition, the group offers an established nationwide distribution network, production and warehouse capacity as well as efficient logistics. Our client seeks, within the framework of its growth strategy, a well positioned, sound company, a product line or a product portfolio within the beverage, beverage supplier or the food specialty markets. The primary regions served are Germany, Austria, and Switzerland. Use of the existing distribution channels is preferred. Other distribution channels such as direct sales to consumers via own specialty stores or online-shop are possible as well. Ideally, the company or the product group generates revenues of up to CHF 30 m and provides management capacity. This offer of acquisition could be of interest to companies wishing to divest a product segment or enter new markets or expand geographically. It is also addressed to companies which, in support of their operational business activities, seek a distribution partner and wish to affiliate themselves with an established enterprise. Furthermore it is addressed to companies in the mentioned market seeking a succession solution in the medium term.

## Suchmandat/Search 255290

**D A CH Führungspersönlichkeit sucht Unternehmung mit Entwicklungspotenzial zum Kauf (MBI).** Führungspersönlichkeit mit langjähriger Geschäftsführungserfahrung und ausgezeichnetem Leistungsausweis sucht eine Mehrheitsbeteiligung sowie die aktive Führung eines mittelständischen Unternehmens. Unser Mandant strebt die Übernahme der Verantwortung für ein Unternehmen an, das eine Nachfolgeregelung für den geschäftsführenden Eigentümer/Unternehmer sucht, welche den weiteren eigenständigen Fortbestand und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Unternehmens sicherstellt. Bevorzugt werden Unternehmen mit Entwicklungspotenzial und Hauptsitz in der Schweiz oder in den Nachbarländern (ausgenommen italienischsprachige Schweiz und Italien). In Frage kommen etablierte Unternehmen in allen verarbeitenden Industrien (Zwischen- und Fertigprodukte) sowie Handels- und Dienstleistungsbetriebe (ausgenommen IT und Telekommunikation), die sich durch Produktportfolio und/oder Art der angebotenen Dienst- und Serviceleistungen von ihren Mitbewerbern klar abgrenzen. Das Unternehmen sollte zumindest in einem Marktsegment über eine starke Position verfügen und ein bewährtes, skalierbares Geschäftsmodell aufweisen. Start-ups und Sanierungsfälle werden nicht berücksichtigt. Die Übernahme soll auf partnerschaftlicher Basis erfolgen. Der Transaktionswert liegt zwischen CHF 5.0 Mio. und CHF 20.0 Mio. und ist vom Transaktionsmodell abhängig.

**Entrepreneurial Executive Seeks to Buy a Company with Growth Potential (MBI).** Entrepreneurial executive with longstanding management experience and excellent track record is seeking to acquire a majority stake in and actively manage a medium sized company. Our client intends to take over the responsibility for a company that is looking for a successor to its owner/managing director who secures independent continuity and continuous development of the company. Companies with head office in Switzerland or bordering countries (except Italian speaking part of Switzerland and Italy) and growth potential are preferred. Established companies in all manufacturing industries (intermediate and finished goods) as well as trading or service companies (except IT and telecommunication) that differ significantly from their competitors in their product portfolio and/or their provision of services are of interest. The company should have a strong position in at least one market segment and dispose of a proven, scalable business model. Start-ups and companies undergoing restructuring will not be considered. The takeover shall take place on a cooperative basis. The transaction value is targeted between CHF 5.0 and 20.0 m depending on the transaction model.

## Suchmandat/Search 25288

**EU Investor sucht Beteiligungsmöglichkeit an bestehenden Windparks.** Der Investor sucht attraktive Beteiligungsmöglichkeiten an bestehenden Windparks in Deutschland, Frankreich und Italien. Es kommen Windparks mit einer Grösse ab zehn Megawatt in Frage. Die Windparks müssen bereits am Netz oder kurz vor Vollendung sein. Der Investor zieht sowohl Mehrheits- als auch Minderheitsbeteiligungen mit etablierten Partnern in Betracht. Der Equity IRR sollte mindestens 10% betragen. Bevorzugt wird die Kontaktaufnahme durch die aktuellen Besitzer. Bedingung ist das Vorliegen einer umfassenden und aktuellen Projektdokumentation. Vermittlungen werden nur dann angenommen, wenn diese direkt von der verkaufenden Partei beauftragt und vergütet sind.

**Investor Seeks Investment Opportunity in Existing Wind Parks.** The investor is looking for attractive investments in existing wind parks in Germany, France and Italy. Suitable would be wind parks with a minimum size of ten Megawatt. The wind parks have to be grid connected or shortly before completion. Both majority and minority investments with well-established partners will be considered. The equity IRR should be at least 10%. Preferred is the initiation of contact by the current owner. Comprehensive and up-to-date project documentation is a requirement. Referrals are only accepted when these are directly authorized and compensated by the selling party.

### Für Informationen betreffend unserer Projekte:

Remaco Merger AG  
Hirzbodenweg 103, Postfach 317, CH – 4020 Basel  
Tel. +41(0)61 206 99 66, Fax +41(0)61 271 19 50  
www.remaco.com, remaco@remaco.com

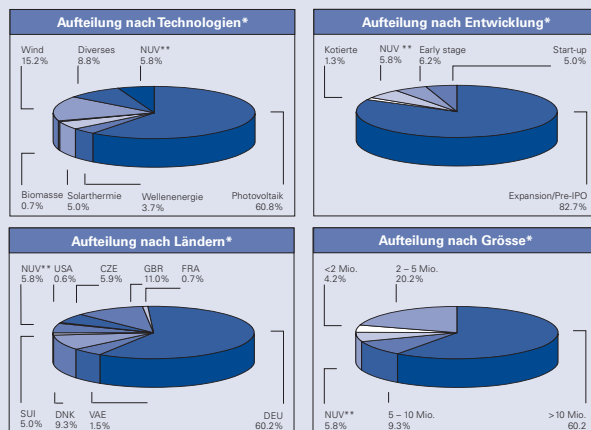
### Für Informationen betreffend Advisory Services und Portfolio Management:

Internationale Treuhand AG  
Hirzbodenweg 103, Postfach 317, CH – 4020 Basel  
Tel. +41(0)61 319 51 51, Fax +41(0)61 319 52 52  
www.itag.ch, itag@itag.ch

## New Energies Invest AG im dritten Quartal 2011\*\*\*

Der NAV pro Aktie ist im 3. Quartal nochmals um 3.4% auf CHF 158.19 gesunken. Damit resultiert für das laufende Jahr eine Abwertung von 9.7%. Der Bewertungsrückgang im Berichtsquartal ist im Wesentlichen durch Bewertungsanpassungen bei zwei Unternehmen im Bereich der Solarthermie entstanden. Dagegen konnte die Beteiligung an SSP Technology leicht aufgewertet werden. Dies reflektiert den aktuell guten Geschäftsgang des Unternehmens (Abschluss zweier grösserer Aufträge), was sich auch in einem deutlich verbesserten Free Cash Flow manifestiert. Ebenfalls leicht nach oben wurde die Bewertung von Zouk Solar angepasst. Die Solaranlagen in Italien sind am Netz und generieren Erträge. Die Entwicklung der wichtigsten Fremdwährungen hat sich nur marginal auf den Portfoliowert ausgewirkt. New Energies Invest hat sich im 3. Quartal einzig an einer weiteren Kapitalerhöhung an NEP Solar beteiligt und gleichzeitig das Unternehmen bei der Wandlung in eine Schweizer Gesellschaft unterstützt. Unterdessen sind die Verhandlungen für den Verkauf einer kleinen Beteiligung im Rahmen eines «earn-out»-Modells vorangeschritten und sollten noch in diesem Jahr zu einer weiteren Bereinerung des Portfolios führen. In Bezug auf den Markt für erneuerbare Energien wird weiterhin von einem sehr schwierigen Umfeld ausgegangen. Insbesondere die Solarunternehmen leiden unter dem anhaltend starken Preisverfall, v. a. bei Modulen. Das Jahresendgeschäft ist bisher nicht im erwarteten Ausmass angesprungen.

Weitere Informationen erhalten Sie über:  
[www.newenergies.ch](http://www.newenergies.ch) oder durch Kontaktaufnahme mit Herrn Pascal Böni, Tel. +41 61 206 99 66.



\* investiertes Kapital in % des Gesamtvermögens.

\*\* NUV = Nettoumlaufvermögen exkl. kurzfristiges Fremdkapital.

\*\*\* NEI Quartalsbericht III/2011 (ungeprüft).

## Unternehmensbewertung und Transaktionen: Methoden, Nutzen und Grenzen Thomas W. Schrepfer, Dr. iur., LL.M., MBA, EMBA-HSG

Unternehmensbewertungen sind integraler Bestandteil des Geschäftslebens: Sie sind nicht nur Grundlage finanzieller Transaktionen wie Kreditgewährung, Wachstumsfinanzierungen und An- und Verkauf von Unternehmen sowie von Nachfolgeregelungen, sondern werden darüber hinaus auch immer häufiger zur Leistungsbeurteilung herangezogen. Zur Unternehmensbewertung werden ganz unterschiedliche Methoden verwendet: Bei den Einzelbewertungsverfahren wird der Unternehmenswert (Substanzwert) aus der Summe der einzelnen Vermögensbestandteile berechnet, bei den Mischverfahren wird zusätzlich zur Substanz auch die bestehende Ertragskraft der Unternehmung berücksichtigt und bei den Gesamtbewertungsverfahren wird ausschliesslich auf die künftige Ertragskraft des Unternehmens abgestellt:

### Einzelbewertungsverfahren:

- Substanzwert mit Liquidationswerten
- Substanzwert mit Reproduktionswerten

### Mischverfahren:

- Mittelwertverfahren (arithmetisches Mittel von Substanz- und Ertragswert)
- Praktikermethode (gewichteter Durchschnitt von Substanz- und Ertragswert)
- Übergewinnverfahren (Substanzwert plus Barwert Übergewinne)

### Gesamtbewertungsverfahren:

- DCF-Verfahren (z.B. Entity Ansatz, Equity Ansatz oder Adjusted Present Value)
- Multiplikatorenverfahren (z.B. Price/Earnings, EV/ EBIT, EV/Umsatz)
- Realoptionsansatz (Binominal-Modell, Black-Scholes-Modell)

In der Praxis werden heute vorwiegend Gesamtbewertungsverfahren verwendet. Am besten gibt der Discounted Cash Flow-Ansatz die Überlegung wieder, dass der Wert einer Unternehmung in engem Zusammenhang mit den erwirtschafteten Überschüssen steht, die in Zukunft zur freien Verfügung der Eigentümer dieser Unternehmung stehen oder in den Worten von Warren Buffet: «If I want to know what a company is worth, I ask myself how much cash can I take out of this company in the long run after undertaking all the necessary investments to ensure the future success of the company (sic. Free Cash-Flow) and how much is this expected future cash worth today (sic. Cost of Capital)».

Die DCF-Methode verlangt indessen sowohl die Prognostizierung der künftigen Free Cash-flows eines Unternehmens sowie des Endwertes (Terminal Value) am Ende der detaillierten Planungsperiode als auch die Festsetzung eines Diskontsatzes, der die Kapitalkosten der Unternehmung zutreffend wiedergibt (gewichtete Kapitalkosten oder abgekürzt WACC). Dies setzt eine eingehende Analyse der Finanzdaten, des Business Plans und der Stärken und Schwächen der entsprechenden Unternehmung voraus und verlangt Annahmen über die künftige Geschäftsentwicklung. Häufig wird deshalb in der Praxis aus Praktikabilitätsgründen mittels Multiplikatoren wie bspw. dem EBIT Multiple eine erste Eingrenzung des möglichen Unternehmenswerts vorgenommen. Die Multiplikatorenverfahren zeichnen sich durch eine einfache Handhabung aus, weisen aber strukturelle Schwächen auf. Die publizierten Multiples beziehen sich fast ausschliesslich auf börsenkotierte Firmen, was ihre Aussagekraft für nicht börsenkotierte Firmen in doppelter Hinsicht einschränkt: Zum einen ist die Handelbarkeit von Aktien nicht kotierter Firmen gegenüber börsenkotierter Firmen eingeschränkt (Illiquidität) und zum anderen ist die Vergleichbarkeit einer KMU mit einer börsenkotierten Gesellschaft oder einer Gruppe börsenkotierter Gesellschaften nur bedingt gegeben (Marktstärke, Grösseneffekte, geografische Ausrichtung etc.).

Ungewissheit der zukünftigen Entwicklung und methodische Grenzen legen es deshalb nahe, eine Unternehmensbewertung nicht in erster Linie als möglichst genaue Bestimmung eines Werts sondern vielmehr als Festlegung einer Bewertungsbandbreite zu verstehen. Zusätzlich ist zu beachten, dass weitere Faktoren dazu beitragen können, dass der mittels Bewertung ermittelte Wert nicht dem Preis entspricht, zu dem eine Transaktion effektiv abgewickelt wird:

- Verschiedene qualitative Faktoren wie Marktstärke, kritische Grösse, Wettbewerbsintensität, technologische Fähigkeiten, Know-how, Fähigkeiten und Motivation der Mitarbeiter, Kundenbindung, Kundenliste etc., die sich massgeblich auf den Transaktionspreis auswirken können, werden durch den vorwiegend quantitativen Ansatz der verschiedenen Bewertungsmethoden nur bedingt wiedergegeben.
- Mangelnde Verhandlungsstärke wie bspw. zeitlicher oder finanzieller Druck sowie fehlende Transparenz des Marktes können im Einzelfall zu Transaktionspreisen führen, die wesentlich vom ermittelten «fairen» Preis abweichen.

Gerade bei kleineren und mittleren Unternehmungen ist die Schaffung von Markttransparenz und die Identifikation der Interessenten, für welche eine bestimmte Unternehmung am Wertvollsten ist, für die Erzielung eines optimalen Verkaufsergebnisses von entscheidender Bedeutung. Sehr häufig kommt bei diesem Identifikationsprozess den soeben erwähnten qualitativen Faktoren eine besondere Bedeutung zu, da sie es erlauben, das Potenzial von Wechselbeziehungen in den Wertschöpfungsketten abzuschätzen.

Die Grenzen dessen, was Unternehmensbewertungen zu leisten vermögen, ändern aber nichts daran, dass eine sorgfältige Bewertung den Erfolg einer für die Zukunft in Aussicht genommenen oder unmittelbar bevorstehenden Transaktion massgeblich begünstigt:

- Losgelöst von einer unmittelbar bevorstehenden Transaktion dient eine Bewertung einer Standortbestimmung. Eine Analyse der wesentlichen Werttreiber einer Unternehmung kann dazu beitragen, deren Wertpotenzial im Hinblick auf eine künftige Transaktion zu optimieren. Hierzu eignet sich insbesondere ein Bewertungsmittel dem DCF-Verfahren, da diese zu identischen Ergebnissen führt wie die Ermittlung des positiven Wertbeitrags (Economic Value Added) mittels des Gesamtkapitalrenditeansatzes (ROIC), der die Grundlage jeder wertorientierten Unternehmensführung bildet. Der Nettobarwert künftiger positiver Wertbeiträge ( $(ROIC - WACC) \times Invested\ Capital$ ) ist mit dem Nettobarwert künftiger Free Cash-flows identisch, womit der mittels eines DCF-Verfahrens ermittelte Unternehmenswert direkt zu den für die Wertoptimierung relevanten Treibern von Umsatzrendite, Kapitalumschlag und Wachstumsrate in bezug gesetzt werden kann.

Weiter können dank der Bewertung mögliche Hindernisse wie beispielsweise das Vorhandensein grosser stiller Reserven, beträchtlicher nicht betriebsnotwendiger Aktiven oder die bei KMUs recht häufige Vermischung von operativem und nicht operativem Geschäft rechtzeitig identifiziert werden, was der Gesellschaft bzw. deren Eigentümer Handlungsspielraum für eine optimale zukunftsorientierte Problemlösung verschafft. Im Zusammenhang mit einer Nachfolgeregelung kann eine Bewertung auch Anlass zu einer umfassenderen Restrukturierung der Unternehmung sein, da deren vorbestehende Grösse im Einzelfall Probleme hinsichtlich der Erbteilung und/oder der Finanzierung der Geschäftsübernahme stellen kann.

- Im Zusammenhang mit einer unmittelbar bevorstehenden Transaktion ist eine Bewertung unabdingbare Entscheidungshilfe für die Festlegung eines rational begründeten Reservationspreises, d.h. des Preises, unter dem es für den Verkäufer sinnvoller ist, die Unternehmung selber weiterzubetreiben bzw. des Preises, über dem der Käufer

nicht mehr damit rechnen kann, eine Rendite zu erzielen, die es ihm erlaubt, seine Kapitalkosten zu decken. Insbesondere der Reservationspreis des Käufers ist dabei sehr stark davon abhängig, welche Vorteile der Kauf für seine übrigen Aktivitäten nach sich zieht und die Identifikation der Käufer mit den meisten positiven Wechselbeziehungen in den Wertschöpfungsketten ist Teil jeder professionellen Interessentensuche.

Da weder der künftige Free Cash-flow noch die Kapitalkosten noch die Wachstumsrate für den Terminal Value genau prognostiziert werden können, ist es ratsam, die Sensitivität des ermittelten Unternehmenswerts in Abhängigkeit verschiedener Entwicklungsszenarien (bspw. worst, normal und best case) zu untersuchen. Die Verwendung diskreter Wahrscheinlichkeitsverteilungen (bspw. Monte Carlo Simulation) hat dabei gegenüber der Verwendung von Entscheidungsbäumen den Vorteil, dass nicht nur ein gewichteter Gesamtwert (Mittelwert), sondern auch Aussagen zur Standardabweichung und damit zur Wahrscheinlichkeitsverteilung der Werte (bspw. 95% Wahrscheinlichkeit, dass Wert der Gesellschaft grösser als  $x$  bzw. kleiner als  $y$  ist) möglich sind. Dies ist insbesondere von Bedeutung, wenn die Annahmen der verschiedenen Szenarien über die künftige Geschäftsentwicklung stark voneinander abweichen und hilft Verkäufer und Käufer ihr Risiko, zu wenig zu verlangen bzw. zu viel zu bezahlen, zu quantifizieren.

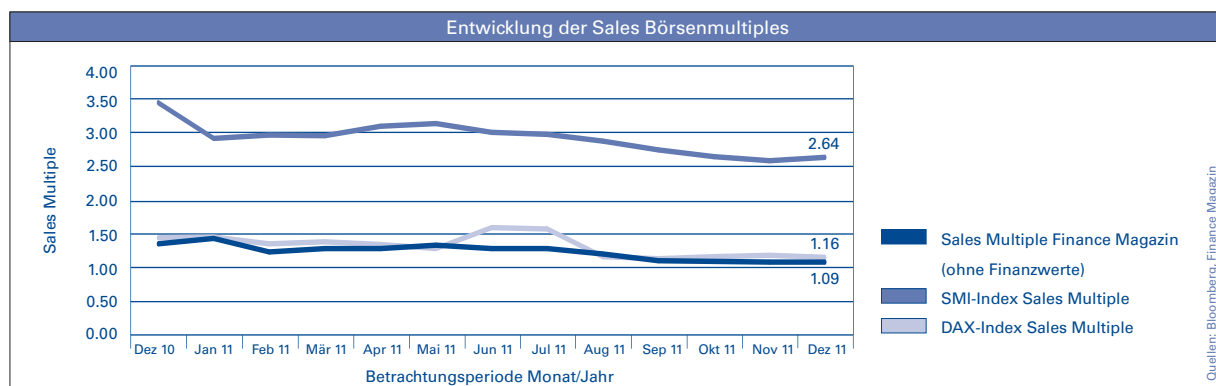
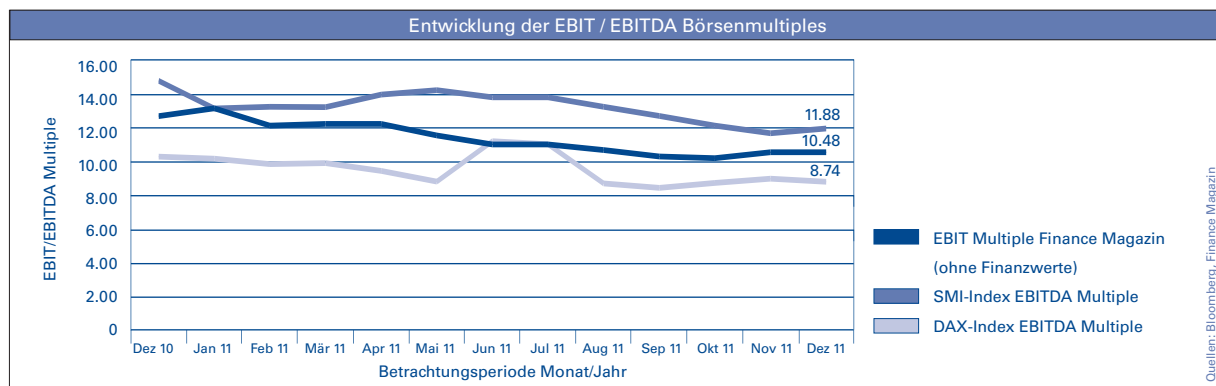
#### Kompakt:

- Der ermittelte Unternehmenswert ermöglicht die Festsetzung rational begründeter Reservationspreise und schränkt das Risiko des Unterforderns (Verkäufer) bzw. des Überzahlens (Käufer) ein.
- Der ermittelte Unternehmenswert ist nicht mit dem im Markt erzielbaren Transaktionspreis identisch.
- Der Transaktionspreis ist weitgehend von der Qualität des Such- und Verhandlungsprozesses abhängig. Mit Hauptaufgaben dieses Prozesses sind die Schaffung von Markttransparenz, die Identifikation von Potenzialen für Wechselbeziehungen in der Wertschöpfungskette und die Stärkung der Verhandlungsposition.
- Eine Unternehmensbewertung kann eine spätere Transaktion oder Nachfolgeregelung erleichtern, da sie eine frühzeitige Standortbestimmung ermöglicht und damit Handlungsspielraum verschafft.

## Jüngste Entwicklungen von Börsenmultiples und Unternehmenspreisen Sara Montanari-D'Ascanio

Im vierten Quartal 2011 entwickelten sich die Börsenmultiples der SMI- und DAX-Indizes wieder etwas moderater, in der zweiten Jahreshälfte insgesamt jedoch verstärkt negativ. Nach einem Anstieg in der ersten Jahreshälfte sind die SMI-Indexmultiples in der zweiten Jahreshälfte und im letzten Quartal 2011 im Durchschnitt um 1.1 bzw. 0.4 Punkte wieder gesunken. Der SMI-EBITDA-Multiple ist im zweiten Halbjahr gar um 1.84 Punkte und im vierten Quartal 0.74 Punkte gesunken und lag Ende Jahr bei 11.88. Verhältnismässig gleich stark entwickelte sich der SMI-Umsatz-Multiple, der sich zwar im vierten Quartal etwas erholt hat, jedoch im zweiten Halbjahr bis Jahresende insgesamt um 0.37 Punkte gesunken ist und Ende Jahr 2.64 betrug. Auch die Multiples des DAX-Indizes entwickelten sich im zweiten Halbjahr stark negativ. Der EBITDA-Multiple sank im zweiten Halbjahr um 2.4 Punkte und betrug Ende Jahr 8.74, während das Umsatz-Multiple um 0.44 Punkte gesunken ist und bei 1.09 lag. Auch die auf dem CDAX basierenden Börsenmultiples aus dem Finance-Magazin sind im zweiten Halbjahr 2011 allgemein zurückgegangen. Der EBIT-Multiple lag Ende Dezember 2011 bei 10.48 und der Umsatz-Multiple bei 1.09.

Aufgrund der mangelnden Vergleichbarkeit ist die Anwendung der Börsenmultiples auf nicht börsennotierte Unternehmen begrenzt und es sind je nach Unternehmensgrösse, Lebenszyklusphase und Fungibilität (Wiederveräusserbarkeit) entsprechend Anpassungen vorzunehmen.

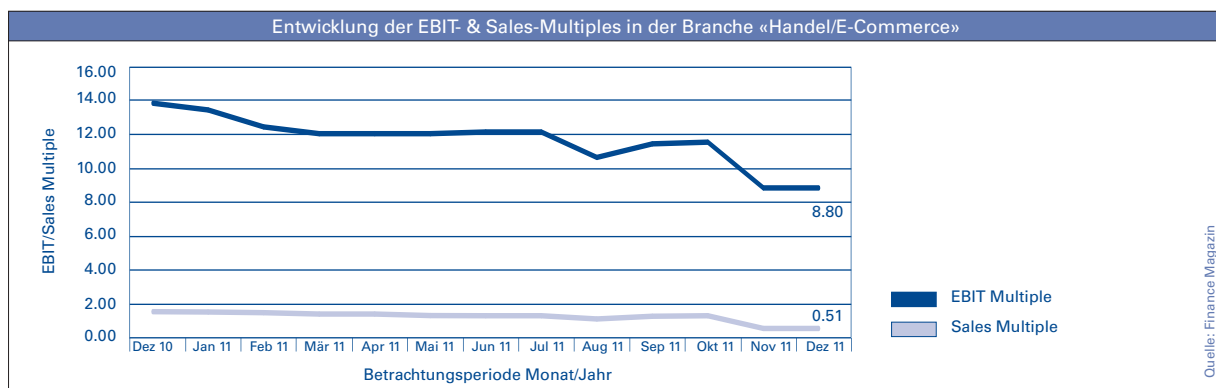


<sup>1</sup> Die Multiples der SMI- und DAX-Indizes basieren auf die durchschnittlichen Multipleswerte der im Rahmen der betrachteten Periode in diesen Indizes gehandelten Wertpapiere (gemäss Index-Zusammensetzung). Quelle: Bloomberg, Cut-off 31.12.2011

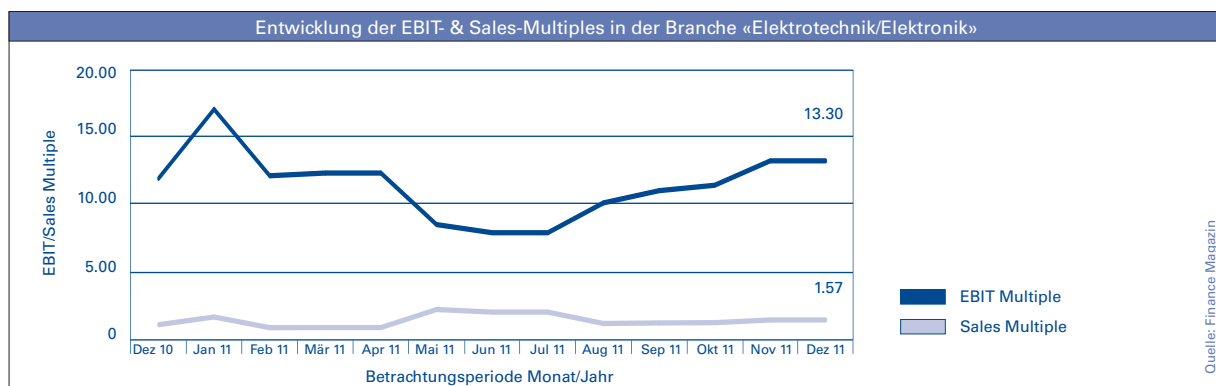
<sup>2</sup> Die Börsenmultiples aus dem Finance-Magazin basieren auf dem CDAX, der alle inländischen Unternehmen aus den Marktsegmenten Prime und General Standard enthält. Der Index repräsentiert die gesamte Breite des deutschen Aktienmarktes, d. h. alle an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) gelisteten Unternehmen. Das Finance-Magazin publiziert monatlich Börsenmultiples verschiedener Branchen (ohne Finanzbranche).

<sup>3</sup> Obwohl volatil und nicht vollständig korrelierbar, zeigen die Statistiken und die Erfahrung, dass die Entwicklungen an den Kapitalmärkten auch ihre Auswirkungen auf die bezahlten Preise der nicht börsennotierten Unternehmen haben. So widerspiegelt sich der Trend auch in den EBIT- und Sales-Multiples nicht börsennotierter Unternehmen. Die Multiples für KMUs sind im Vergleich zu Börsenmultiples stabiler und weniger volatil.

Die stärksten Bewegungen in den Multiples im letzten Quartal 2011 wurden in den Branchen «Handel/E-Commerce» und «Elektronik/Elektrotechnik» sowie «Medien» registriert. In der Branche «Handel/E-Commerce» entwickelten sich die Multiples über das gesamte Jahr 2011 negativ. Trotz einer kleinen Erholung im Frühherbst 2011 sank der EBIT-Multiple im vierten Quartal weiter um 2.6 Punkte und betrug Ende Dezember 8.8. Auch der Sales-Multiple, welches Anfang Jahr bei 1.5 lag, entwickelte sich das ganze Jahr über negativ. Im vierten Quartal sank es um 0.72 und betrug Ende Jahr nur noch 0.51.



Die Börsenmultiples der Branche «Elektrotechnik/Elektronik» haben sich im Jahresrückblick dagegen wieder erholt. Der EBIT-Multiple stieg in der zweiten Jahreshälfte insgesamt um über 5 Punkte, im vierten Quartal 2.2 Punkte und lag Ende Jahr bei 13.3. Der Sales-Multiple dagegen stieg im ersten Halbjahr stark an und erfuhr im Frühherbst wieder einen Rückgang. Im vierten Quartal erholte sich das Sales-Multiple wieder, wenn auch nur moderat, und lag gegenüber dem Vorjahr um 0.35 Punkte höher bei 1.57.



Bei der Bewertung eines Unternehmens sollte in aller Regel nicht auf eine einzige Bewertungsmethode abgestellt werden. Um die Aussagekraft der Ergebnisse und die Verlässlichkeit der Multiples zu erhöhen, empfiehlt es sich zudem auch bei der Multiple basierten Bewertungsmethode mehrere Multiples heranzuziehen. Obwohl die Bewertung mittels Börsenmultiples relativ einfach erscheint, erfordert die Anwendung dieser Methode und die Interpretation der Ergebnisse Fachwissen und Erfahrung. Aufgrund der erschwerten Vergleichbarkeit zwischen zu bewertendem nicht börsennotierten Unternehmen und kotiertem Unternehmen müssen in der Praxis zudem oft Anpassungen in Form von Ab- und Zuschlägen vorgenommen werden. Für eine Bewertung von KMUs sind daher entsprechende Anpassungen zu berücksichtigen. Die Börsenmultiples gelten somit als Ausgangswerte für erste Approximationen, worauf je nach firmenspezifischen Gegebenheiten entsprechende Abschläge vorgenommen werden. Diese sollen im Rahmen der Unternehmensbewertung deshalb lediglich als erste Anhaltspunkte herangezogen werden.

<sup>4</sup> Definition der Branchen und Entwicklung der Branchenmultiples gemäss Finance-Magazin. Die obigen Ausführungen sind rückblickende Betrachtungen und stellen keine Grundlage zur Bewertung von Aktien oder Empfehlung zum Kauf von bestimmten Branchenaktientiteln dar.

Faxnummer: +41 61 271 19 50

Wir freuen uns sehr, Ihnen unser **merger bulletin Nr. 109** zu überreichen. Übermitteln Sie uns ein E-Mail, Fax, schreiben Sie uns oder rufen Sie ganz einfach an, wenn Sie mehr über die in diesem Bulletin ausgedruckten Projekte erfahren möchten. Remaco-Adresse und Namen der verantwortlichen Projektleiter finden Sie auf den Seiten 2 und 7 des Bulletins. Bitte notieren Sie für uns:

Ich möchte mich über folgende Angebote/  
Gesuche informieren lassen

\_\_\_\_\_

Informieren Sie mich über die Beratungs-  
leistungen von Remaco

Korrigieren Sie meine Adresse

Nehmen Sie meine Adresse auf und senden  
Sie mir in Zukunft das Bulletin elektronisch an  
folgende E-Mail-Adresse:

\_\_\_\_\_

Senden Sie mir kein Bulletin mehr

Ein Unternehmensverkauf/-kauf steht zur  
Diskussion, kontaktieren Sie mich diskret unter:

\_\_\_\_\_

Das Remaco-Team erwartet Ihre Reaktionen  
mit Interesse.

Bitte informieren Sie mich über die Dienstleistun-  
gen der Internationalen Treuhand Gruppe

It is with pleasure that we send you our **merger bulletin No. 109**. Contact us by e-mail, fax, mail or phone if you like to receive more information about any of the projects outlined in this Bulletin. You will find the remaco team on the second page and the address of Remaco on the page 7 of our Bulletin. Please tick or complete as appropriate:

I would like to know more about the following  
Offers/Searches

\_\_\_\_\_

Tell me about the Remaco counselling services

Correct my address

Send me the Remaco Bulletin at the following  
e-mail-address:

\_\_\_\_\_

Take me off the Bulletin mailing list

A company sale/acquisition is under discussion.  
Please contact me discretely on:

\_\_\_\_\_

The Remaco team looks forward to hearing  
from you.

Tell me about the International Trust Group services

Nous avons le plaisir de vous remettre notre exemplaire du **merger remaco No 109**. Si vous désirez des renseignements plus précis sur les offres et demandes de cette édition, il suffit de nous contacter par E-mail, par fax, par correspondance, ou simplement par téléphone. Vous trouverez les noms des responsables en page 2 et les l'adresse Remaco en page 7 du bulletin. Nous vous prions de nous faire connaître vos souhaits:

J'aimerais être informé sur les demandes/  
offres suivantes:

\_\_\_\_\_

Informez-moi sur les prestations de Remaco

Veuillez corriger mon adresse

Veuillez m'envoyer votre Bulletin à mon  
E-mail-Adresse suivante :

\_\_\_\_\_

Ne m'envoyez plus votre Bulletin

Une cession/acquisition d'entreprise est envi-  
sagée, veuillez me contacter discrètement sous :

\_\_\_\_\_

L'équipe Remaco est à votre écoute!

Informez-moi sur les prestations de la Fiduciaire  
Internationale



**P.P.**

CH-4020 Basel

# merger bulletin

