



UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN.

Wir planen für Sie Zukäufe, Verkäufe oder Beteiligungen an anderen Unternehmen. Dazu führen wir umfassende Recherchen durch, stellen Informationen zusammen, erarbeiten die notwendigen Unterlagen und nehmen Kontakt zu Ihren Wunschpartnern auf. Bei der Klärung aller rechtlichen und steuerlichen Fragen können wir auf ein qualifiziertes Netzwerk von Geschäftspartnern zurückgreifen. Zusammen strukturieren wir die Transaktion und begleiten Sie bis zum Vertragsabschluss.

Beispiel Unternehmensverkauf

Um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen, müssen

- Emotionen außen vor gelassen werden
- Die Stärken des zu veräußernden Unternehmens herausgearbeitet werden
- Potentielle Käufer gefunden werden, für die das zu verkaufende Unternehmen ein Zugewinn wäre
- Jeder potentielle Käufer gezielt unter Nennung der Vorteile angesprochen werden, die sich für ihn aus dem Erwerb ergeben würden
- Verhandlungen sorgfältig und mit aussagefähigen Unterlagen vorbereitet
- Und Verhandlungen argumentativ geführt werden, um zu Ziel zu gelangen

Dies sind auch die entscheidenden Gründe, weshalb ein Unternehmer niemals versuchen sollte, sein Unternehmen ohne einen insbesondere in betriebswirtschaftlichen Fragen erfahrenen Berater zu verkaufen, der ihm alle damit verbundenen Aufgaben abnimmt

- Klärung der Motivation für den beabsichtigten Verkauf
- Erstellung eines Unternehmensexposés
- Erstellung eines daraus abgeleiteten Papiers zur gezielten Ansprache von infrage kommenden Interessenten
- Erstellung einer Liste von infrage kommenden Interessenten
- Individuelle Ansprache der von Ihnen freigegebenen Interessenten
- Herausgabe des Unternehmensexposés nach Vorliegen einer unterzeichneten Vertraulichkeitsvereinbarung
- Prüfung und Priorisierung der Rückläufe
- Vorbereitung, Moderation/Führen und Nachbereiten der Sondierungsgespräche/Verkaufsverhandlungen
- Erarbeitung der Transferstruktur (Asset-Deal oder Share-Deal) unter Berücksichtigung der Interessen beider Parteien
- Briefing der von Ihnen gewünschten Steuerberater und Fachanwälte
- Vorbereitung und Begleitung der Unternehmensprüfung (Due Diligence)
- Begleitung und Beratung bei den finalen Verhandlungen
- Auf Wunsch auch komplette Post-Merger-Betreuung

Als Management-Berater mit den Beratungsschwerpunkten Unternehmensrettung und Unternehmensentwicklung befassen wir uns auch mit Transaktionen von Unternehmen mit einer Umsatzgröße bis ca. 20,0 Mio. EUR pro Jahr.