Der Unternehmensverkauf ist auch bei klein und mittelständischen Unternehmen (KMU) heute keine Seltenheit mehr, er erfordert aber eine detaillierte Planung, ein strukturiertes Vorgehen und eine professionelle Umsetzung.

Im Zuge des Unternehmensverkaufs unterstützen wir den Verkäufer beim gesamten Prozess, von der Evaluierung möglicher Käufer über die Käuferansprache, der Vertragsverhandlung bis hin zum Vertragsschluss.

Von Anfang an erarbeiten wir systematisch mit dem Verkäufer zusammen einen Verkaufsplan seines Unternehmens. Im intensiven Dialog mit uns werden die Verkaufsaussichten des Unternehmens erörtert. Es werden die Aspekte, die einen Verkauf verzögern oder einem solchen gar entgegenstehen, erörtert und eine Lösung erarbeitet. Der so erstellte Plan wird im Anschluss daran umgesetzt.

Unternehmenskauf

Auch der Unternehmenskauf erfordert eine planvolle Unterstützung von Käufern, wobei die teilweise unterschiedlich gelagerte Kaufmotivation berücksichtigt werden sollte.

Wir entwickeln im Zuge des Unternehmenskaufs zusammen mit dem Käufer im ersten Schritt ein Suchraster und eine Strategie für ein aktives Vorgehen.

Mögliche Motive eines Käufers können hierbei der Einstieg in neue Märkte bzw. Geschäftsfelder sein oder das Portfolio des bereits bestehenden eigenen Unternehmens zu erweitern und so zu diversifizieren. Mitunter steht aber auch der Wunsch nach Selbstständigkeit im Vordergrund.

Sie benötigen Unterstützung beim Unternehmenskauf? Sprechen Sie uns an.