

Zbywanie przedsiębiorstw

Sprzedaż przedsiębiorstwa jest procesem unikatowym, którego realizacja jest często bardziej złożona niż wcześniejsze jego utworzenie. Na pierwszym planie obok uzyskania jak najwyższej ceny sprzedaży znajduje się również zabezpieczenie i kontynuacja stworzonych wartości przedsiębiorczych i ideowych. Przeprowadzenie sukcesji przedsiębiorstwa wymaga dlatego stworzenia szczegółowego planu oraz profesjonalnego wsparcia przy jego realizacji.

W trakcie procesu przejęcia przedsiębiorstwa zajmujemy się całym procesem: od pierwszego pomysłu i kontaktu z nabywcą poprzez negocjacje odnośnie umowy aż po wsparcie przy optymalnym przekształceniu wartości przedsiębiorstwa w majątek obrotowy.

Na początku przygotowujemy dla Państwa podstawową analizę wartości, przedstawiającą oprócz możliwej do osiągnięcia ceny sprzedaży cenne argumenty za jej maksymalizacją oraz stanowiącą podstawę wyliczeń do wyceny kupujących.

Potencjalnych nabywców oceniamy przy wykorzystaniu naszej sieci międzynarodowej oraz sieci informacyjnych zgodnie z ich strategicznymi możliwościami dostosowania. Nasz sposób postępowania przy nawiązywaniu kontaktu gwarantuje zachowanie maksymalnej poufności wobec klientów, dostawców i pracowników.

Zapewniamy efektywne wsparcie podczas przeprowadzania due diligence oraz doświadczenie w prowadzeniu negocjacji i przy zawieraniu umów.

Ponadto świadczymy usługi doradcze przy sprzedaży przedsiębiorstw z przyczyn szczególnych, np. sprzedaż przedsiębiorstwa w wyniku upadłości.

[Kontakt](#)