

Unternehmenskauf

Die meisten profitablen Gesellschaften stehen nicht zum Verkauf. Daher würde ein Käufer, der sich rein opportunistisch verhält und wartet, bis Gesellschaften auf dem Markt angeboten werden, eine große Anzahl an potentiellen Targets nicht in seine Überlegungen mit einbeziehen.

Bereits zum Verkauf angebotene Gesellschaften sind preislich häufig nicht attraktiv. Selbst wenn der Kaufpreis moderat erscheint, ist es wahrscheinlich, dass der Verkäufer bereits professionelle Berater engagiert hat und einen Bieterwettbewerb anstrebt.

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine Strategie für externes Wachstum und definieren Suchraster und Bewertungskriterien für ein aktives Vorgehen, häufig kann das Target auch aus einer Situation der [Unternehmensnachfolge](#) stammen.

Durch das Übernehmen der Initiative in diesem Prozess befinden Sie sich quasi in einer Allein-Käufer-Situation und die Erfolgsaussichten für einen Abschluss sind extrem hoch.

Wir bestimmen für Sie einen fairen und plausiblen Kaufpreis, der ausreichend Potenzial für weitere Wertsteigerung nach Integration in Ihr Geschäftsportfolio zulässt. Wir setzen für Sie den Zukauf im Rahmen einer optimalen Transaktionsstruktur um und unterstützen Sie gleichzeitig bei der Sicherstellung der Akquisitionsfinanzierung mit spezialisierten Banken und Eigenkapitalgebern.

[Kontakt](#)