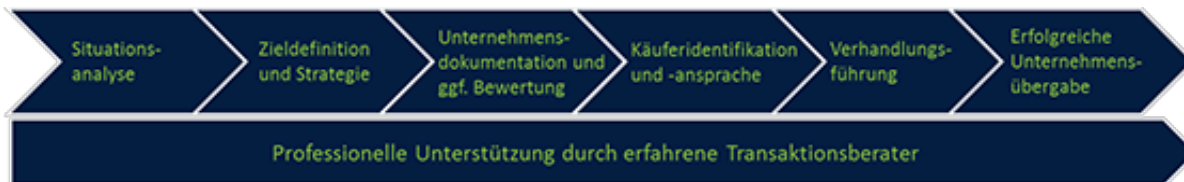


Unternehmensverkauf

Der Unternehmensverkauf ist ein einmaliger Vorgang und von der Abwicklung häufig komplexer als die einstige Gründung. Denn neben der Maximierung des Verkaufspreises stehen auch die Sicherstellung und Fortführung der geschaffenen unternehmerischen und ideellen Werte im Vordergrund. Daher bedarf es bei der Unternehmensnachfolge einer detaillierten Planung und professioneller Unterstützung bei der Umsetzung.

Im Zuge der Unternehmensübergabe decken wir dabei für Sie den gesamten Prozess ab: von der ersten Ideenfindung über die Käuferansprache, die Vertragsverhandlungen bis zur Unterstützung bei der optimalen Überführung Ihrer unternehmerischen Werte in liquides Privatvermögen.



Zu Beginn erstellen wir für Sie eine substantielle Wertanalyse. Sie liefert neben einer Indikation über den realisierbaren Verkaufspreis wertvolle Argumente für dessen Maximierung und die Zahlenbasis für die Bewertungen der Käufer.

Aufbauend auf unserem internationalen Netzwerk sowie ausgiebigen Recherchen bewerten wir potentielle Käufer nach deren strategischer Passform. Unsere Vorgehensweise bei der Ansprache garantiert maximale Vertraulichkeit gegenüber Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Auf eine effiziente Unterstützung im Rahmen der Due Diligence können Sie ebenso vertrauen wie auf unsere Erfahrung bei der Verhandlungsführung und im Vertragsabschluss.

[Kontakt](#)