

Unsere Leistungen

9 Bausteine für den erfolgreichen Unternehmensverkauf/-kauf

In jeder Verkaufsphase...	... unterstützt Sie Ihr Berater von S&P
1. Projektplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung erster Eckdaten Ihres Unternehmens • gemeinsamer Entwurf eines Strategieplans • Erhebung der Vermittlungschancen
2. Analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Ermittlung eines objektiven und nachvollziehbaren Kaufpreises • Erarbeiten eines Stärken und Schwächen Profils auf Basis qualitativer und betriebswirtschaftlicher Faktoren
3. Vermarktungsplan	<ul style="list-style-type: none"> • Definition einer Vermarktungs- und Zielgruppenstrategie • Erstellen hochwertiger Präsentationsunterlagen, die Ihr Unternehmen gegenüber potentiellen Käufern ideal vorstellen • Alle Unterlagen werden ohne Angaben von Firmendaten erstellt
4. Vermarktung	<ul style="list-style-type: none"> • persönliche und individuelle Ansprache ausgewählter Interessenten • Vorstellung Ihres Unternehmens mit Hilfe des anonymen Unternehmenssteckbriefes • Dies sichert Ihnen Diskretion und Vertraulichkeit
5. Präsentation	<ul style="list-style-type: none"> • Vorauswahl geeigneter Kandidaten mit Bonitäts- und Compliance-Prüfung • Leitung und Moderation des Erst-Gesprächs zwischen Käufer und Verkäufer
6. Investitionsanalyse & Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfung der Finanzierbarkeit des Unternehmenskaufes für Ihren Kaufinteressenten • Sicherung der Finanzierung durch Unterstützung des Käufers mit qualifizierten Unterlagen und Bankkontakten
7. Due Diligence	<ul style="list-style-type: none"> • Übersichtliche und lückenlose Aufbereitung Ihrer Unterlagen • Damit bleiben auf Seiten des Käufers keine Fragen mehr offen, die dem Unternehmenskauf im Wege stehen könnten
8. Vertragsverhandlungen	<ul style="list-style-type: none"> • Moderation der Verhandlungen und Unterstützung bei der Konsensfindung • Unterstützung durch Steuerberater und Anwälte (auf Wunsch) • Zusammenfassung und Fixierung der Absprachen in Form eines Vorvertrages

9. Abschluss / Closing	<ul style="list-style-type: none">• Beratung und Vermittlung bei der Erstellung des endgültigen Kaufvertrages (auf Wunsch)• Begleitung in der Anfangsphase, bzw. der operativen Übergabe des Unternehmens (auf Wunsch)
-------------------------------	---

Sollten Sie noch weitere Informationen wünschen, so zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Per Mail, am einfachsten über unsere Webseite unter www.schulz-beratung.de oder gerne auch per Telefon +49 (0) 89 452 429 70-105.

Schulz & Partner
Lösungen für Mittelstand und Banken

Büro München
Graf-zu-Castell-Str. 1
81829 München

Büro London
37th Floor, 1 Canada Square
Canary Wharf, E14 5AA London

Tel.: +49 89/452 429 70 105
Fax.: +49 89/452 429 70 205
E-Mail: al@schulz-beratung.de



- Seminare und Intensivtrainings
- Unternehmensberatung
- Personalberatung