

## Unser Vorgehen

Wir verstehen es als unsere Aufgabe, auf alle diese Punkte, vor allem auf Gefahrenstellen, Stolpersteine u. dgl. aus dem Blickwinkel des kritischen externen Betrachters beizeiten hinzuweisen. Natürlich stellen wir auch die Chancen der Zukunftsvisionen dar, die nur aufgrund des in der Vergangenheit Erreichten realisierbar sind. Unser Projektprozedere ist darauf systematisch abgestellt.

- Erstberatung / Kennenlerngespräch
- Analyse, Ziel-, Strategie-, Zeitplanfestlegung und vertragliche Abstimmung
- Suche nach Interessenten bzw. Darstellung der uns bekannten potenziellen Interessenten
- Erstellung eines anonymisierten Kurzexposé anhand der erhaltenen Unternehmensdaten
- Vertrauliche und anonyme Ansprache der potenziellen Interessenten
- Vertraulichkeitserklärung der Interessenten
- Im Bedarfsfall Erstellung eines umfangreicheren Exposés sowie ausführlicher Präsentationsunterlagen
- Vorbereitung und Durchführung der Verkaufsverhandlung / Unternehmensbewertung / Unternehmenspräsentation
- Letter of Intent (LOI)
- Due Diligence
- Begleitung der Verhandlungen bis zum Notartermin und Überwachung der Vertragskonditionen sowie im Bedarfsfall Begleitung der Integrationsphase.

Für uns ist ein Unternehmensverkauf erst dann abgeschlossen, wenn Verkäufer und Käufer mit dem Resultat zufrieden sind. Dann ist für alle die win/win-Situation tatsächlich erreicht.