



NACHFOLGEREGELUNG

Wollen Sie ein Unternehmen kaufen? Oder, wollen Sie Ihr Unternehmen verkaufen? Und, was geschieht mit Ihrem Lebenswerk, wenn Sie auf das Pensionsalter zugehen? Wollen Sie Ihr Unternehmen an Dritte übergeben, an Ihre nächste Generation weitergeben, an einen oder mehrere Mitarbeiter überschreiben? Ist der Verkaufserlös als Teil Ihrer Pension geplant?

Fragen, die Sie frühzeitig mit Nachfolge-Experten besprechen sollten.

PREISERMITTLUNG

Als Basis für die Nachfolgeplanung dient die Unternehmensbewertung. Mit verschiedenen Berechnungsmodellen und mit der Erfahrung, welcher Preis am Markt erzielt werden kann, erhalten Sie von uns eine fundierte Bewertung.

NACHFOLGBARKEIT

Welche Teile belasten eine Firmennachfolge und was sind die Werttreiber für die Übergabe? Welche steuerlichen und rechtlichen Aspekte sind zu beachten? Mit einer Analyse von Potenzial und Risiken und der Auflistung von Optimierungsvorschlägen erhalten Sie konkrete Handlungsempfehlungen.

VERKAUFSOPTIONEN

Zwei oder drei Interessenten sind zu wenig an Auswahl. Es braucht eine zwei bis dreistellige Zahl von Interessenten für die Ermittlung des geeigneten Nachfolgers. Sind mehrere potenzielle Käufer gefunden, stärkt das Ihre Verhandlungsposition. Mit unserer jahrelangen Erfahrung und der gezielten Ansprache aus einem Kontaktpool von 4000 Interessenten finden Sie den passenden Käufer.

VERKAUFSVERHANDLUNG

Mit einem Experten an Ihrer Seite steigen Ihre Chancen die Verkaufsverhandlungen konstruktiv und zügig voran zu bringen. Mit dem Wissen der Fallstricke und Emotionen können schwierige Punkte schnell ausgeräumt und zeitnah zum Abschluss gebracht werden.

JURISTISCHE BEGLEITUNG

Parallel zu den Verkaufsverhandlungen werden Sie von unserem Juristen begleitet. Er vermittelt zwischen den Interessen und Motivationen beider Parteien, um den Verkaufsprozess mit einem stimmigen Kaufvertrag abzurunden.