

Firma verkaufen - der Verkaufsprozess

Beratung beim Verkaufsprozess

Business Transaction begleitet und steuert den gesamten Verkaufsprozess, von der Bewertung bis zum Vertragsabschluss. Unsere Dienstleistung verrechnen wir nur im Erfolgsfall. So stellen wir eine hohe Beratungseffizienz sicher und nehmen im gleichen Boot wie Sie Platz. Mit über 130 erfolgreich abgeschlossenen Firmenverkäufen verfügen wir über einen praxiserprobten Verkaufsprozess, welcher Ihnen eine hohe Transaktionsicherheit gewährleistet.

Analyse - Verkaufsmotive und Firmenexposé

Ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch dient dazu, sich gegenseitig kennenzulernen, denn Vertrauen ist die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Nur wenn wir Ihre Motive und Bedürfnisse kennen, können wir den Verkaufsprozess optimal auf Ihr Unternehmen abstimmen.

Nach einer ersten Analyse bereinigen wir Ihre Geschäftsabschlüsse und führen eine Unternehmensbewertung durch. Gemeinsam konkretisieren wir so einen realistischen Verkaufspreis für Ihre Firma, welcher am Markt kommuniziert wird. Nach der Erstellung einer ausführlichen Firmendokumentation, führen wir gerne eine diskrete Firmenbesichtigung durch. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass wir Ihr Unternehmen bis ins letzte Detail kennen und verstehen, da wir Ihre Firma gegenüber potentiellen Käufern in erster Instanz vertreten werden.

Vermarktung - einen Käufermarkt schaffen

Jede Unternehmung ist einzigartig und bedarf deshalb eines individuell gestalteten Vermarktungskonzepts. Ein spezielles Augenmerk legen wir hierbei auf die Vertraulichkeit. Potentielle Käufer erhalten Informationen zu Ihrem Unternehmen erst nachdem sie eine restriktive Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet haben. Somit wissen Sie zu jeder Zeit, wer Informationen zu Ihrem Unternehmen erhält.

Oberstes Ziel beim Verkaufsprozess ist es, so viele Käufer wie möglich auf den bevorstehenden Verkauf aufmerksam zu machen. Neben unserem grossen Netzwerk an Kaufinteressenten aktivieren wir diverse andere Vermarktungskanäle und schaffen so einen regelrechten Käufermarkt für Ihr Unternehmen.

Selektion der Kaufinteressenten

Die Suche nach dem perfekten Käufer ist aufwändig und zeitraubend. Wir halten Ihnen den Rücken frei und präsentieren Ihnen nur diejenigen Käufer, welche ein konkretes Interesse zeigen und sowohl über die finanziellen als auch über die fachlichen Kompetenzen verfügen, um Ihr Unternehmen erfolgreich weiterzuführen. Indem wir früh im Prozess ein Kaufangebot einfordern, wissen Sie bereits vor einer Besichtigung wie viel der entsprechende Käufer zu zahlen bereit ist, wie er plant den Kaufpreis zu finanzieren oder zu welchem Zeitpunkt er das Unternehmen übernehmen möchte.

Verhandlung - Verkaufspreis und Konditionen

Damit wir zu keinem Zeitpunkt von einem Käufer abhängig sind, führen wir parallel mit verschiedenen Kaufinteressenten Verhandlungen. Preisdiskussionen sind eine emotionale Angelegenheit. Ein falscher Umgang mit potentiellen Käufern führt rasch zu einem Verhandlungsabbruch. Als Ihr Berater bringen wir das Engagement und das nötige Fingerspitzengefühl mit und führen harte, aber faire Verhandlungen für Sie durch.

Damit Sie sich um das Tagesgeschäft kümmern können, begleiten wir die Sorgfaltsprüfung (Due Diligence) und stehen dem Kaufinteressenten sowie seinen Beratern bei Fragen jederzeit zur Verfügung. Bevor ein Kaufvertrag erstellt wird, müssen sämtliche Details geregelt werden. Wir übernehmen für Sie in den nervenaufreibenden Endverhandlungen und stellen den Vertragsabschluss sicher.

Verkauf - juristische Absicherung

Der Verkauf des mit Herzblut aufgebauten Unternehmens soll auch juristisch abgesichert sein. Damit Sie auch nach dem Verkauf ruhig schlafen können, erstellen wir spezifisch auf den Verkauf von KMU ausgerichtete Kaufverträge. Weiter begleiten wir die Vertragsunterzeichnung und stellen einen ordnungsgemässen Vollzug sicher. Unsere Dienstleistung ist erst dann abgeschlossen, wenn das Geld auf Ihrem Konto eingetroffen ist.

Prozess-Darstellung

Auf der Folgeseite haben wir Ihnen unseren Verkaufsprozess grafisch abgebildet.

Firma verkaufen - der Verkaufsprozess

