

## **PROZESSABLAUF EINES UNTERNEHMENSVERKAUFS**

(ca 12 - 18 Monate)

Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen? Nun stehen Sie vor der Entscheidung, ob Sie Ihr Unternehmen selbst anbieten oder den Verkauf in die Hände eines Spezialisten legen?

Wir möchten Sie in folgenden Bereichen unterstützen.

### **PHASE I: Zieldefinitionsphase**

- Erstgespräch und Beratung
- Entscheidung über Verkauf
- Mandatserteilung

### **PHASE II: Vorbereitungsphase**

- Projektplanung
- Datenaufnahme und Analyse
- Blindprofil und Unternehmensdokumentation
- Bereinigung Finanzdaten
- Unternehmensbewertung, Businessplan und Preisfestlegung
- Marketing und Werbekonzept

### **PHASE III: Kontaktierungsphase**

- Umsetzung des Vermarktungskonzeptes
- Ansprache möglicher Käufer
- Interessenteanalyse und Erstgespräch
- Gespräch zwischen Verkäufer und Käufer
- Absichtserklärung (Letter of Intent)

### **PHASE IV: Verhandlungs- und Vertragsphase**

- Vertragsverhandlung
- Due Dilligence
- Unterzeichnung Notariatsakt

### **PHASE V: Abschluss- und Vertragsvollzugsphase**

- Vertragsvollzug und Übergabe des Unternehmens