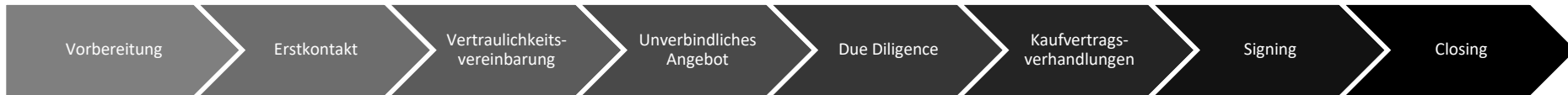


Verkauf einer Servicefirma in der Aufzugsbranche



Ein Inhaber einer Firma möchte aus Altersgründen aus seinem Unternehmen ausscheiden. Einen geeigneten Nachfolger in der Familie gibt es nicht. Nach einem Erstkontakt analysiert BT das zu verkaufende Unternehmen, stimmt eine Verkaufsstrategie mit dem Verkäufer ab und erstellt eine Liste von Unternehmen, die als Käufer in Frage kommen. Im Anschluss wird ein strukturierter Transaktionsablauf aufgesetzt, der in der Regel wie folgt aussieht:



BT und Verkäufer bereiten die Transaktion intensive vor. Material für die Käuferansprache bereitet BT vor. Der Verkäufer sammelt Unterlagen für einen Datenraum.

BT spricht potentielle Käufer an und stellt das zu verkaufenden Unternehmen anhand von einer groben Beschreibung und von unkritischen Daten vor. Mögliche Käufer entscheiden, ob sie an einem Kauf interessiert sind.

BT schließt mit interessierten möglichen Käufern Vertraulichkeitsvereinbarungen. Danach werden Unternehmensdaten ausgetauscht, auf deren Basis ein möglicher Käufer ein unverbindliches Angebot abgeben kann.

Am Kauf Interessierte geben ein Angebot ab. Verkäufer und BT werten die Angebote aus und entscheiden, welche Verhandlungspartner sich das Unternehmen näher in der Due Diligence anschauen dürfen.

Der oder die möglichen Käufer prüfen und analysieren das Unternehmen näher. BT koordiniert für den Verkäufer die Anfragen und moderiert Gespräche mit Beratern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Anwälten, etc.

Nach der Due Diligence werden mögliche Käufer gebeten, ein weiteres unverbindliches Angebot abzugeben. Dies stellt die Basis für die Kaufvertragsverhandlungen dar. In dieser Phase steht BT dem Verkäufer eng zur Seite, gibt Verhandlungstipps, unterstützt, moderiert die Verhandlungen.

Unterschrift des Kaufvertrags und Übertragung des Unternehmens: BT begleitet Verkäufer zu den Terminen, einschl. Notartermin. Rechtliches Wirksamwerden der Übertragung des Unternehmens, sofern derartige Bedingungen im Kaufvertrag vorgesehen sind. [Hier: Zustimmung eines Konzern-gremiums]

Übliche Dauer: 4-8 Monate, in diesem Fall ca. 5 Monate