



Beratungsleistung
Unternehmensverkauf

- ◆ Die zwei wichtigsten Gründe für den Unternehmensverkauf sind: die Frage der Unternehmensnachfolge sowie die Suche nach einem strategischen Partner.
- ◆ Studien belegen:
mangelhafte Vorbereitung, falsches Vorselektieren von Käufern und die Vernachlässigung entweder des Verkaufsprozesses oder des Tagesgeschäfts führen zu niedrigen Preisen oder gar zu mehrmaligen Verkaufsversuchen!
- ◆ Die Kombination aus dem geplanten Verkauf an Brancheninsider (langjährige Mitbewerber oder Kunden/Lieferanten), gepaart mit der Einstellung „Der kennt sich eh aus“ entpuppt sich in der Praxis meist als DEALKILLER!
- ◆ Umfragen zeigen:
Käufer nehmen die negative Einstellung, gegebenenfalls sogar Frustration über den Verkauf an sich, sehr stark wahr und bewerten das Unternehmen und seine zukünftigen Entwicklungschancen vermehrt kritisch bis skeptisch und setzen daher sicherheitshalber niedrige Kaufpreise an!

Das ANEREL Konzept -

in 3 Schritten zum Verkaufserfolg

- ◆ Am Anfang stehen Vorbereitung und Strategie

Nach einer Selbstanalyse gegebenenfalls mit einer Verkäufer-Due Diligence sind die zukünftigen Entwicklungspotentiale des Unternehmens abzubilden und die potentiellen Käufer festzulegen,

darauf aufbauend folgen Eigenbewertung und Festlegung der Bandbreite des Kaufpreises,

dann fällt die Entscheidung Direktverhandlungen oder strukturierter Bieterprozess und

abschließend muss der Datenraum und die wesentlichen Dokumente vorbereitet werden!

- ◆ Die Durchführung

Egal welcher Käufer in Frage kommt oder welche Prozessentscheidung getroffen wurde, wesentlich ist, dass der Käufer sich immer gut informiert und betreut fühlt!

Das Verkäuferteam muss jederzeit in der Lage sein, die Fragen der Käufers zu beantworten und den Glauben an die zukünftigen Entwicklungspotentiale des Unternehmens zu vermitteln!

Merkt der Käufer, dass die Kommunikation innerhalb des Unternehmens stimmt und die Belegschaft auch während der schwierigen Zeit eines Verkaufsprozesses unermüdlich am Erfolg des Unternehmens arbeitet, wird der Mehrwert für den Käufer deutlich und strategische Prämien wahrscheinlicher!

- ◆ ... und am Ende stehen Closing und Übergabe

DER USP

- ◆ Ich kenne sowohl die Erwartungen der Käufer- als auch der Verkäuferseite und kann daher viele Erwartungen und Wünsche vorhersehen. Dafür muss ich Ihre Operations, Ihre Abläufe und Ihre individuelle Unternehmensorganisation intensiv kennenlernen und gemeinsam mit Ihnen eine auf Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Verkaufsstrategie erarbeiten!
- ◆ Ich bin kein Moderator oder Präsentator. Ich bringe mich in alle Schritte des Verkaufsprozesses inhaltlich ein!
- ◆ Ich bin unabhängig und kann nach dem optimalen Käufer für Ihr Unternehmen suchen!

Das Angebot

Ihr Erfolg ist mein Erfolg!

Für meine Tätigkeiten vom Strategieprozess bis zum Verkauf berechne ich ein erfolgsabhängiges Honorar von 2% des Transaktionsvolumens*)

*)ausgenommen Spesen und Barauslagen, die monatlich zur Abrechnung gebracht werden

Kontakt

Zögern Sie nicht und vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch!

Rufen Sie an (0676-9624180)

Schicken Sie mir ein E-Mail (peter.holzer@anarel.at)

Ich freue mich in jedem Fall von Ihnen zu hören!

Ihr

Peter Holzer

ANEREL Consulting e.U.