

1

ANALYZE

2

ADVISE

3

IMPLEMENT

# Unternehmensverkauf

- **VERKAUF VON GESCHÄFTSEINHEITEN**
- **NACHFOLGEREGELUNG**

## Typische Herausforderung

Hintergrund eines Unternehmensverkauf ist häufig eine Nachfolgeregelung oder auch die Monetarisierung des Lebenswerks der Unternehmer oder die aktive Gewinnung eines strategischen Wachstumspartners. Die Herausforderung liegt meist darin, den passenden Käufer zu finden, der zum Unternehmen passt und auch bereit ist, einen angemessenen Kaufpreis zu zahlen sowie den Verkaufsprozess parallel zum Tagesgeschäft zu bewältigen. Entscheidende Faktoren für ein erfolgreiches Projekt und einen Unternehmensverkauf sind daher eine individuelle Ansprache der gezielt ausgewählten passenden Kaufinteressenten und ein strukturiertes und ergebnisorientiertes Projekt- und Prozess-Management sowie das Coaching der Verkäufer im Prozess.

## Unser Service

Wir agieren national und international bei der Suche und Gewinnung potenzieller Käufer bzw. Nachfolger und betreuen Sie persönlich während des gesamten Verkaufsprozesses. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit einem umfassenden ergänzenden Beratungsangebot zur Optimierung Ihrer Strategie und Organisation, z.B.:

- Strategieberatung & Business Planung
- Betriebswirtschaftliche Optimierung & Restrukturierung
- Markt- und Potentialanalysen
- Marktbearbeitung und Business Development

Während der Vorbereitung und Umsetzung des Verkaufsprozesses übernehmen wir – ggf. mit Unterstützung weiterer Kooperationspartner im Falle von steuerlichen oder rechtlichen Fragen – das komplette Management des komplexen M&A-Prozesses. Unsere langjährige Spezialisierung auf das internationale Microsoft und SAP Partner EcoSystem untermauert unsere Leistung und Erfahrung im M&A Business.

### Zu unseren Kernleistungen gehören unter anderem:

- Entwicklung der Verkaufsstrategie und des erforderlichen Verkaufsmaterials
- Identifizierung potenzieller Käufer und Erstellung einer Longlist und Shortlist
- Bereitstellung eines Datenraums, organisatorische Unterstützung der Due Diligence

 /BEVERMANNGROUP

 /BEVERMANNXCELLENCE

 /IN/SVENLIN\_BEVERMANN

 /SVEN\_BEVERMANN

 [BEVERMANN-CONSULTING.DE](http://BEVERMANN-CONSULTING.DE)

 [INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE](mailto:INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE)

1

ANALYZE

2

ADVISE

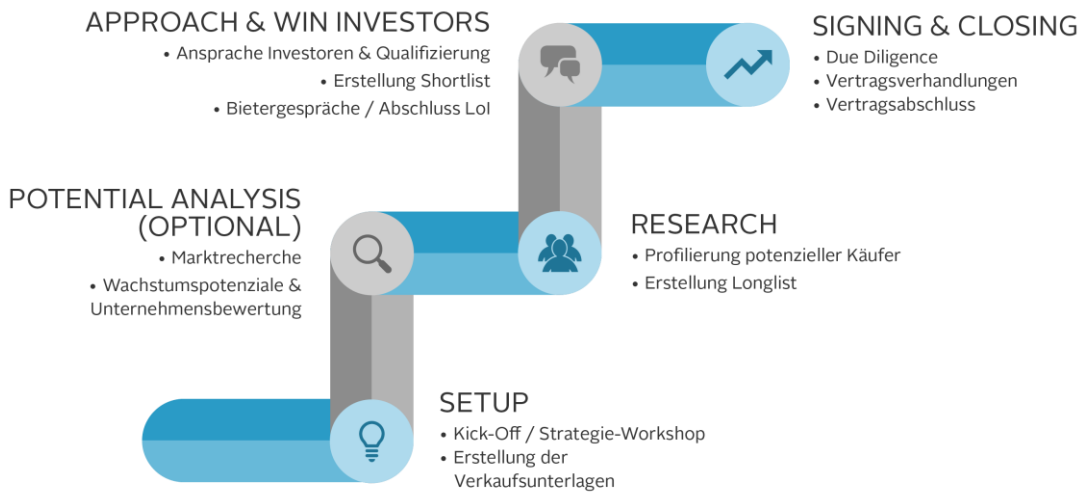
3

IMPLEMENT

# Unternehmensverkauf

- **VERKAUF VON GESCHÄFTSEINHEITEN**
- **NACHFOLGEREGELUNG**

## Unser Prozess für den Unternehmensverkauf



“

## Customer Testimonial

**BevermannConsulting** entwickelte mit dem Real Consulting Management-Team eine Verkaufsstrategie und erstellte die Verkaufsunterlagen. Auf der Basis des guten Netzwerks des Beraters wurde in kurzer Zeit eine Liste potenzieller Kaufinteressenten erstellt und deren Kaufinteresse geprüft. Daraus entstand eine Shortlist von 3 konkreten Kaufinteressenten. Mit dem für Team und Kunden passendsten Interessenten wurden die Verkaufsverhandlungen innerhalb von 3 Monaten abgeschlossen, so dass das Team von 6 Mitarbeitern, 3 Branchenlösungen sowie Bestandskunden und Verkaufschancen zum Ende 2015 in die Verantwortung des Käufers übergingen.

**Werner Leinauer, CEO bei REAL Consulting GmbH:**

„Wir haben die Bevermann Gruppe als M&A Berater ausgewählt, da das Bevermann Team über ein gutes Netzwerk, insbesondere im Microsoft EcoSystem und Zugänge im ERP Softwaresegment verfügt und sich in Projekten mit Leidenschaft engagiert. So konnten wir in kurzer Zeit eine Shortlist aufbauen und in nur 6 Monaten die Transaktion abschliessen.“



 /BEVERMANNGROUP

 /BEVERMANNXCELLENCE

 /IN/SVENLIN\_BEVERMANN

 /SVEN\_BEVERMANN

 [BEVERMANN-CONSULTING.DE](http://BEVERMANN-CONSULTING.DE)

 [INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE](mailto:INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE)