



## IHR ENTSCHLUSS STEHT FEST: DIE FIRMA WIRD VERKAUFT.

Den passenden Käufer finden, bis hin zur Vertragsgestaltung:

So geben Sie Ihre Firma in gute Hände!

### WIR HABEN ANTWORTEN AUF IHRE FRAGEN:

- Wie bereite ich mich optimal für den Verkauf vor?
- Wie kann ich die Phase nach dem Unternehmensverkauf außergewöhnlich gut für mich gestalten?
- Wo finde ich einen passenden, solventen Käufer?
- Wie ermittle ich den Wert meines Unternehmens?
- Wie führe ich die Verhandlung mit einem passenden Käufer und gestalte die Verträge?
- Wie kann ich von dem Unternehmensverkauf profitieren – in den nächsten 5/10/15 Jahren?

### IHR NUTZEN:

- Gemeinsam formulieren wir das Ziel Ihres Verkaufes und richten daraufhin sämtliche Aktivitäten aus
- Falls erforderlich, machen wir das Unternehmen »fit« für den Verkauf
- Entwicklung einer passenden Verkaufsstrategie
- Verkaufs-Exposé
- Wir finden den passenden Käufer in einem unserer Portfolios
- Ausarbeitung eines Zukunftsszenarios
- Potentiellen Käufern und Investoren fühlen wir auf den Zahn
- In ersten Gesprächen klären wir, wer überhaupt für den Kauf geeignet bzw. solvent ist
- Bei Verkaufspreisverhandlungen steht das CONSULTING TEAM gemeinsam mit seinem Kunden potentiellen Käufern gegenüber

## ➔ Erforderliche Angaben für eine Qualifizierung

**Vor- und Nachname**

Telefon

eMail

Position im Unternehmen

**Inhaber / Hauptgesellschafter**

wie oben

Vor- und Nachname

Telefon

eMail

Sitz des Unternehmens

**Rechtsform**

Kapitalgesellschaft (GmbH, AG)

Einzelfirma

Personengesellschaft (GbR, GmbH & Co. KG, KG, etc.)

**Umsatz** im letzten Jahr in TEUR

**Gewinn** im letzten Jahr in TEUR

Branche

**Geplanter Verkauf** (MM/JJJJ)

 **WO ANDERE AUFHÖREN,  
MACHEN WIR WEITER!**



+49 7121 49 284 - 70



info@consultingteam-gmbh.de

Jetzt einen Gesprächstermin vereinbaren und für Ihr Unternehmen profitieren.  
Oder weitere Informationen per Mail anfordern.

