

Unternehmensberatung | Neue Kommunikation | E-Learning

## NACHFOLGE

... die richtige Lösung finden!



teammueller

Wir schaffen Erfolge.



## NACHFOLGE

... die richtige Lösung finden!

Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist der krönende Abschluss, gewissermaßen der Gewinn einer lebenslangen „Unternehmer-Olympiade“. Nach dem Aufbau und der Positionierung des Unternehmens soll die Zukunft in andere Hände gelegt werden. Ein MUSS sind die eigene Absicherung, die Planbarkeit des Ruhestands sowie die Bestandssicherung des aufgebauten Unternehmens.






„Worauf kommt es an, wie mache ich alles richtig?“ Fragen über Fragen, bei denen wir Unternehmer mit unserer langjährigen Projekterfahrung in Bezug auf „Nachfolge und Unternehmensverkauf“ effizient unterstützen.

Unsere Arbeitsweise ist darauf abgestimmt, die Werthaltigkeit und damit den Kaufpreis des Unternehmens zu steigern, geeignete Übergabe-Modelle zu entwickeln sowie unter Beachtung der erforderlichen Diskretion den oder die geeigneten Nachfolger zu finden und zu prüfen. Bei der Unterstützung (familien-)interner Nachfolgeregelungen verstehen wir uns als Coach zur Prozess-optimierung und dauerhaften Unternehmenssicherung.

Wir schaffen Erfolge.



## LEISTUNGSPROFIL

-  3 Status-Aufnahme, Wertermittlung und Zieldefinition.
-  4 Entwicklung Ihrer Verkaufswerkzeuge.
-  5 Aktive Käufersuche, Prüfung der Interessenten.
-  6 Begleitung Due Diligence, Verhandlungsführung.
-  7 Aftersales.

www.team-mueller.net | 2



Wir schaffen Erfolge.

## STATUS-AUFNAHME, WERTERMITTLUNG UND ZIELDEFINITION.

Der professionelle Blick für die erste Orientierung.

Eine erfolgreiche Übergabe setzt eine solide Analyse des „Ist“ bei Unternehmen und Unternehmer voraus. Der Ausgangspunkt für alle Aktivitäten ist Ihre persönliche Zielsetzung. Dies gilt insbesondere für die Art der Nachfolge und das Anforderungsprofil an den Übernehmer bzw. Käufer.

Wir analysieren Ihr Unternehmen professionell und zugleich „lautlos“ für die betriebliche Umwelt, ermitteln nach anerkannten Verfahren (z.B. IOW S1 oder AWH) dessen Wert, sorgen für die erforderliche Verknüpfung zu Steuer- wie Rechtsberatung und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam das Übergabemodell bzw. die Verkaufsofferte einschließlich Vermarktungsstrategie und Preis.

## ENTWICKLUNG IHRER VERKAUFSWERKZEUGE.

Gute Vorbereitung spart Zeit und Kosten.

Es sind bereits zu Beginn viele verschiedene Faktoren zu bedenken, wenn man im Verkaufsprozess nicht zu einem späteren Zeitpunkt teuer „stolpern“ will.

Wir entwickeln mit Ihnen und für Sie die erforderlichen „Verkaufswerkzeuge“ in hoher Qualität. Dazu zählen insbesondere Insertionen und Datenbankprofile, Kurz-Information, Exposés und vertiefende Hintergrundinformationen. Selbstverständlich haben Sie dabei unmittelbaren Zugriff auf alle bei uns im Haus verwendeten Standards für die formale Abwicklung. Die Erfahrung zeigt, dass die Kaufinteressenten dieses Engagement des Verkäufers honorieren und der weitere Prozess dadurch maßgeblich beschleunigt werden kann.

Zugleich legen wir mit Ihnen gemeinsam die Such- und Akquisewege fest. Ihre Anonymität bleibt dabei stets bis zu dem Moment gewahrt, an dem Sie selbst die Offenlegung Ihrer Identität wünschen.

Wir schaffen Erfolge.

## AKTIVE KÄUFERSUCHE, PRÜFUNG DER INTERESSENTEN.

Anzeigen schalten kann jeder.

Es zählt zu unseren besonderen Leistungsmerkmalen, dass wir bei der Käufersuche aktiv auf potenzielle Kaufinteressenten zugehen, um den geeigneten Übernahmekandidaten für Ihr Unternehmen zu finden und nicht nur auf die Ergebnisse aus den üblichen Insertionen warten.

Leider ist nicht jeder Interessent seriös und wirtschaftlich, fachlich oder menschlich in der Lage, Ihr Unternehmen erfolgreich zu übernehmen. Daher unterziehen wir jeden interessierten Kontakt einer entsprechenden Überprüfung, damit Sie sich bereits im Vorfeld ein Bild machen können.

Bei der Kommunikation mit dem Interessenten kommen die erarbeiteten Verkaufswerkzeuge ausschließlich in der Art und Weise zum Einsatz, wie wir dies mit Ihnen gemeinsam verabredet haben.





Wir schaffen Erfolge.

teammueller

## BEGLEITUNG DUE DILIGENCE, VERHANDLUNGSFÜHRUNG.

Die entscheidende Phase.

Sie selbst legen fest, welchen geeigneten Interessenten Sie tieferen Einblick in Ihr Unternehmen gewähren wollen. Diese Prüfung Ihres Unternehmens durch den Kaufinteressenten bezeichnet man auch als Due Diligence. Zur Sicherung von Effizienz und Vertraulichkeit begleiten wir mit Ihnen -oder auf Wunsch auch für Sie- diese komplexe Phase im Verkaufsprozess.

Im Ergebnis führt diese Due Diligence zu einer Angebotsabgabe durch den Kaufinteressenten. Nun gilt es, im Rahmen einer strategisch ausgerichteten professionellen Verhandlungsführung einen Vertragsabschluss im Rahmen Ihrer ursprünglichen Zielstellung zu erwirken. Auch hier haben Sie die Wahl, uns unterstützend, moderierend oder verhandlungsführend einzusetzen.

Zur Fixierung der Ergebnisse sorgen wir anschließend für die Erarbeitung eines entsprechenden LOI (Letter of Intent). Ebenso koordinieren wir die Abstimmung mit Steuer- und Rechtsberatern zur Vertragsentwicklung und begleiten Sie bis zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung.

www.team-mueller.net | 6



## AFTERSALES.

Gelungene Übergabe.

Nach der Vertragsunterzeichnung gilt es, die vertragsgemäße Übergabe organisatorisch vorzubereiten und durch ein entsprechendes Informationsmanagement innerhalb und außerhalb des Unternehmens zielführend zu begleiten. Gern stehen wir auch hier mit unserem umfangreichen Erfahrungsschatz zur Verfügung.

teammueller

**Wir sind für Sie da ...**

Unternehmensberatung | Neue Kommunikation | E-Learning

**TEAM MÜLLER CONSULTING**

GmbH+Co.KG

Brunsbach 8

34246 Vellmar (Kassel)

Telefon +49(0)561 93746-0

info@team-mueller.net

www.team-mueller.net

teammueller

Wir schaffen Erfolge.