

Ablauf – ein komplexer Prozess mit erfolgreichem Ende

Ob Kauf oder Verkauf eines Unternehmens – es handelt sich hierbei um eine vielschichtige und oft auch stark emotionale Angelegenheit, für die es keine Patentlösung gibt. Deshalb sind individuelle und auf die Situation abgestimmte Abläufe gefragt.

1. Sie besprechen mit Ihrem Ecovis-Berater das Vorhaben sowie Ihre Vorstellungen und Ziele.
2. Ihr Ecovis-Berater zieht Spezialisten aus allen notwendigen Fachbereichen hinzu und analysiert die Situation, um Ihnen verschiedene Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen. In der Folge kümmert sich das Spezialisten-Team von Ecovis um Fragen wie Unternehmensbewertung, Exposee-Erstellung, Kaufpreisermittlung, Käufersuche, Vertragsverhandlung.
3. Gemeinsam wird eine individuelle Strategie entwickelt, in der unter anderem Folgendes berücksichtigt wird: steuerliche und rechtliche Optimierungen, Förderungsmöglichkeiten, Umgang mit Pensionsverpflichtungen.
4. Als Erwerber bietet Ihnen Ecovis im Anschluss das komplette Portfolio begleitender Beratungsleistungen (z. B. Anpassung von unternehmerischen und privaten Verträgen, Lohn- und Finanzbuchhaltung, Steuererklärung, Jahresabschluss).

Adressen und Berater Ihrer Ecovis-Kanzlei finden Sie unter
www.ecovis.com/standorte

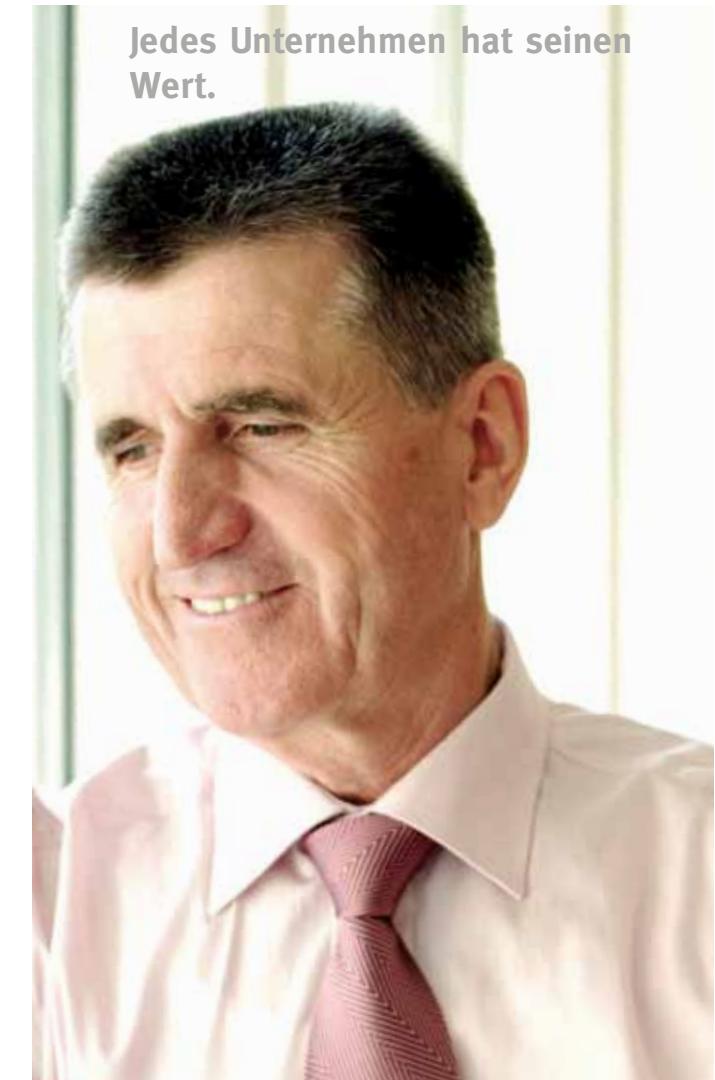
Über Ecovis

Ecovis ist ein Beratungsunternehmen für den Mittelstand und zählt in Deutschland zu den Top 10 der Branche. In den mehr als 130 Büros in Deutschland sowie den über 60 internationalen Partnerkanzleien arbeiten etwa 4.000 Mitarbeiter. Ecovis betreut und berät Familienunternehmen und inhabergeführte Betriebe ebenso wie Freiberufler und Privatpersonen. Um das wirtschaftliche Handeln seiner Mandanten nachhaltig zu sichern und zu fördern, bündelt Ecovis die nationale und internationale Fach- und Branchenexpertise aller Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater. Jede Ecovis-Kanzlei kann auf diesen Wissenspool zurückgreifen. Die ECOVIS Akademie ist zudem Garant für eine fundierte Ausbildung sowie eine kontinuierliche und aktuelle Weiterbildung. Damit ist umfassend gewährleistet, dass die Mandanten vor Ort persönlich gut beraten werden.

- Steuerberatung → Wirtschaftsprüfung
→ Rechtsberatung → Unternehmensberatung

Unternehmenskauf und -verkauf

Jedes Unternehmen hat seinen Wert.





Ein Unternehmenskauf oder -verkauf ist weit mehr als Vertrauensache

Die Gründe dafür, ein Unternehmen zu verkaufen, sind so unterschiedlich wie die Motivation, ein Unternehmen oder eine Beteiligung zu erwerben. Auf beiden Seiten gleich ist jedoch: die Vorbereitung dafür nimmt Zeit und Energie in Anspruch. Ohne fachkundige Beratung können wichtige Punkte schnell übersehen werden und die Transaktion wird zum wirtschaftlichen Schiffbruch.

Veräußerung und Erwerb eines Unternehmens sind strategische Aufgaben. Sie gehören in die Hände von Profis. Ecovis bündelt für Sie die dafür nötigen Kompetenzen.



Beratung zu entscheidenden Themen – ob Kauf oder Verkauf

Als Veräußerer interessiert Sie vor allem ...

- Was ist mein Unternehmen wert?
- Wie stelle ich mein Unternehmen vorteilhaft dar?
- Wie finde ich potenzielle Interessenten, und wie führe ich die Verhandlungen mit ihnen?
- Wie realisiere ich dabei meine wirtschaftlichen Ziele?
- Komme ich mit der Veräußerung des Unternehmens auch aus der Haftung für die Verbindlichkeiten und Risiken heraus? Wie kann ich mich vor Schadenersatzansprüchen des Käufers schützen?

Als Erwerber wollen Sie wissen ...

- Ist der Kaufpreis fair? Lässt er sich aus den Erträgen des Unternehmens erwirtschaften?
- Wie finanziere ich den Kaufpreis und welche Fördermöglichkeiten gibt es?
- Welche Risiken bestehen im Unternehmen und wer kann sie für mich feststellen?

Für all diese Fragen finden die Experten von Ecovis für Sie die Antworten und beraten Sie umfassend.



Ihr Vorteil: rechtlich, steuerlich und betriebswirtschaftlich optimal beraten

Gemeinsam mit Spezialisten aller relevanten Fachgebiete von Ecovis begleiten und gestalten wir für Sie als Käufer oder Verkäufer die komplette Transaktion.

- Die Durchsetzung Ihrer Interessen steht klar im Zentrum der Verhandlungen.
- Durch eine vernünftige Konsensbildung wollen wir einen reibungslosen Ablauf erreichen.
- Über den Vertragsabschluss hinaus begleiten wir Sie (z.B. bei Integration und Neustrukturierung des erworbenen Unternehmens, etc.).

Mögliche Zusatzleistungen

Weiterführende Betreuung von Übernehmern

Selbstverständlich kann ein Nachfolger auch in der Zeit nach der Übergabe auf unsere interdisziplinäre Kompetenz zurückgreifen.