

UNTERNEHMENSKAUF

ZEITRAUM

April 2010- Juli 2010

KUNDENPROFIL

Klein, mittelständisches Handelsunternehmen für spezialisierte elektronische Bauteile und Zubehör; 6 Mitarbeiter an zwei Standorten; gute Ertragslage.

AUFTRAG UND PROJEKTZIELE

Kauf eines Zulieferers und Lieferanten im Bereich Metallverarbeitung und Gehäusebau zur Verbesserung der Wertschöpfungskette.

UMSETZUNG

Prüfung der kaufmännischen Unterlagen und Besichtigungen des Übernahmeobjektes; Ermittlung des möglichen Kaufpreises; Aufbau einer mittel- bis langfristigen Unternehmensstrategie und -planung; Teilnahme an Verkaufsverhandlungen; Übernahme des Zulieferers als eigenständiges Unternehmen unter Beibehaltung des Standortes und Mitarbeiter.

KUNDENNUTZEN

Strukturierter Prozess der Prüfung und Beurteilung des Kaufobjektes (Due Diligence); Reduzierung des Kaufpreises auf realistische und tragfähige Basis; Umsetzung der Kaufpreisfinanzierung unter Einbindung von Fördermitteln; Vergrößerung der Wertschöpfungskette und des eigenen Produktangebots; gleichzeitige Umsetzung der angestrebten Nachfolgeregelung beim Verkäufer.