

Unternehmensverkauf (Share Deal)

2



persönlicher Termin,
meist beim Verkäufer:

- Einsicht in Unternehmens- und Bestandseckdaten
- Anforderung fehlender Infos/Unterlagen (z.B. JA, BWA)

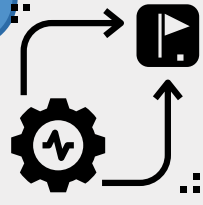
1



Kennenlernen:

- Stimmt die Sympathie?
- Was sind die Vorstellungen des Verkäufers (Kaufpreis, zeitlicher Ablauf)?
- Erläuterung unserer Arbeitsweise

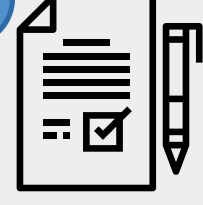
3



persönlicher Termin,
meist beim Käufer:

- Verkäufer lernt Arbeitsweise und Mitarbeiter des Käufers kennen
- Vorbesprechung Ablaufes der Übergabe

4



Entscheidungsphase

- Prüfung Kaufvertragsentwurf
- Entwürfe Anschreiben an Kunden
- ggf. Kennenlernermin mit Mitarbeiter des Verkäufers

6



Übergabe

- Verkäufer übergibt Schlüsselkunden
- Abschied Verkäufer und Vorstellung Käufer mit gemeinsamem Brief

5



Abschluss

- Notartermin und Kaufpreiszahlung
- Kundenanschreiben versenden
- Übergabe aller Unterlagen und Zugänge

7



Übernahme durch uns

- Kontaktaufnahme durch Kundenberater und Vorstellung, Abfrage nach Bedarf, Aktualisierung der Daten (Datenabfrage), etc.
- Einholen der Maklerunterlagen
- Sicherstellung der weiteren Betreuung