# Erfolg fortführen.

## Sichern Sie jetzt Ihre Unternehmensnachfolge.

UnternehmensBörse
Grönig & Kollegen AG

Erfolg fortführen.

# Wir sind Ihr kompetenter Partner beim Nachfolgeprozess.

**Die UnternehmensBörse Grönig & Kollegen AG ist spezialisierter Anbieter für Unternehmensnachfolge, Unternehmensverkauf sowie M&A-Aktivitäten für den Mittelstand.**

## Wir bieten Ihnen:

- erfolgsbasierte Vergütungsmodelle (beim Kauf oder Verkauf) – Sie zahlen erst nach erfolgreichem Abschluss
- spezialisierte, operativ erfahrene Partner aus dem Mittelstand, die Ihre Sprache sprechen
- kostenfreie Unternehmenspreisindikation
- gebündelte Kompetenz der Spezialisten, hinsichtlich Fachbereich und Branche
- Regionalität zur Gewährleistung der Kundennähe
- Begleitung durch einen Spezialisten vom Start des Auftrags bis zum Abschluss
- Nutzung unseres Netzwerks zur Chancenerhöhung
- hohe Effizienz und schnelle, professionelle Abwicklung
- Unterstützung bei der Wahl weiterer Experten (steuerlich, juristisch, versicherungstechnisch)
- unterschiedliche Vermarktungskanäle über Direktansprache, Portale, Netzwerkpartner, Investoren und Beteiligungsgesellschaften

# Ihr Nutzen: Qualität aus einer Hand – zu fairen Konditionen.

**Wir geben Ihnen die Sicherheit, dass Ihr Auftrag vertraulich behandelt und nur dann von uns übernommen wird, wenn wir von der Realisierbarkeit überzeugt sind. Ist dies der Fall, tun wir alles für einen erfolgreichen Abschluss.**

## Hohe Qualitätsansprüche:

**Durchgängige Lösung zu klar definierten Qualitätsstandards aus einer Hand**

- Situationsanalyse, Handlungsempfehlungen, Anpassung der Verkaufsstrategie, Konzepterstellung und Umsetzung der Vermarktungsstrategie
- eine Vertrauensperson (Spezialist) für persönliche / geschäftliche Ziele

**Hohe Qualität zu fairen Preisen**

- eindeutige und transparente Leistungen und Preise
- erfolgsabhängige Honorierung
- PremiumPlus-Pakete für Beratungsleistungen jederzeit modular zubuchbar

# Die **UnternehmensBörse** Grönig & Kollegen AG.

**Wir sind spezialisierter Anbieter für Unternehmensnachfolge, Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf, Kapitalerweiterungen sowie M&A-Aktivitäten für den Mittelstand.**

Unsere Spezialisten verfügen über langjährige praktische Erfahrungen mit mittelständischen Unternehmen und zeichnen sich durch eine hohe Kompetenz beim Kauf und Verkauf von Unternehmen aus. Mit diesem Spezialisten-Team decken wir die unterschiedlichsten Fachbereiche aus nahezu jeder Branche ab. Des Weiteren steht uns ein umfangreiches Netzwerk zur Verfügung, mit dem wir auf Interessenten (Anbieter) in fast allen Branchen und Bereichen zugreifen können.

Die **UnternehmensBörse** Grönig & Kollegen AG ist für Sie der kompetente Ansprechpartner für alle Belange rund um den Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf sowie entsprechende Firmenbeteiligungen. Wir bieten Ihnen für jede unternehmerische Frage eine individuelle Lösung. Unser PremiumProzess zeichnet sich durch eine optimale Betreuung aus – von der Vertragsunterzeichnung bis zum Verkaufsabschluss steht Ihnen ein Spezialist zur Verfügung. Wir begleiten Unternehmen ab einer Umsatzgröße von jährlich 1,0 Mio. Euro oder von Kaufpreisen ab 0,5 Mio. Euro.

Die Spezialisten der **UnternehmensBörse** Grönig & Kollegen AG verfügen neben ihrer Fachkompetenz auch über die erforderliche soziale Kompetenz (Mediator in den Gesprächen), die für die erfolgreiche Auftragsabwicklung erforderlich ist. Geben Sie uns Ihr Vertrauen, wir werden den Auftrag professionell und erfolgreich realisieren.

UnternehmensBörse
Grönig & Kollegen AG

Erfolg fortführen.

# Freie Wahl: Unsere PremiumPlus-Pakete.

**Jedes Unternehmen ist anders und hat spezielle Bedürfnisse. Hierfür haben wir unsere PremiumPlus-Pakete entwickelt, die Sie je nach Bedarf einzeln dazubuchen können. Ziel ist es, Ihr Unternehmen durch gezielte Maßnahmen besser am Markt zu positionieren, um den besten Verkaufspreis und eine kurze Verkaufsphase für Sie zu ermöglichen.**

**Diese Module rechnen wir auf der Basis von vorher festgelegten Tagessätzen ab.**

## Unsere PremiumPlus-Pakete:

1. **Strategische Positionierung zur optimalen Verkaufsstrategie**
   - Festlegung der richtigen Verkaufsstrategie
   - Verbesserung der Finanzierungsstruktur
   - Begleitung bei der familieninternen Unternehmensnachfolge
   - Optimierung der Gesellschaftsstruktur

2. **Erstellung eines professionellen Verkaufsmemorandums mit einer detaillierten Unternehmensbewertung**
   - Unternehmensdarstellung, Berücksichtigung aller Punkte, die für potenzielle Käufer von Interesse sind (Positionierung, Markt und Wettbewerb)
   - umfangreiche Unternehmensbewertung auf Basis aktueller Zahlen und künftiger Erwartungen (Cash-Flow der Vergangenheit und Zukunft)

3. **Wertsteigerungsanalyse und Realisierung von Potenzialen zur Erhöhung des Unternehmenswerts** (besonders interessant für wachstumsstarke Unternehmen)
   - Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens
   - Aufsetzen eines Maßnahmenpakets zur Verbesserung der Ertragsstruktur
   - Optimierung der künftigen Cash-Flows
   - Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswertes

4. **Begleitung bei der „Verkäufer Due Diligence", Vorbereitung Datenraum und Unterlagen**
   - Zusammenfassung der notwendigen Unterlagen, die ein potenzieller Käufer einsehen möchte
   - Erstellung der geforderten Unterlagenpakete
   - Vorbereitung des Unternehmers auf die Verhandlungen

5. **Sanierungskonzept**
   - Analyse zur Sanierungsfähigkeit
   - Sicherstellung der Liquidität
   - Gespräch mit öffentlichen Gläubigern
   - Erarbeitung und Umsetzung eines Konzepts zur Rentabilitätssteigerung

6. **Post-Merger-Management / Zusammenführung von Unternehmen nach der Übernahme**
   - Grundsatzentscheidung: Eine Marke oder Mehrmarkenstrategie
   - Strukturbildung einer Aufbauorganisation (Integration oder Eigenständigkeit)
   - Screening des Personalpotenzials (Management)
   - Analyse, Zusammenführung und Harmonisierung der Prozesse

# Unser Konzept: So Premium wie Ihr Unternehmen.

**Wir nennen unser Konzept PremiumProzess, weil durch unsere erfolgsbasierte Honorierung nur Höchstleistungen belohnt werden.**

**So vergüten Sie uns im Erfolgsfall mit einer fest vereinbarten Provision in Höhe von 3 % - 10 % aus dem Verkaufserlös oder wenn wir ein geeignetes Unternehmen für Sie gefunden haben. Für die gemeinsamen Gespräche mit den Interessenten in Ihrem Unternehmen berechnen wir keine Beratungshonorare, sondern Sie erstatten uns lediglich unsere Reisespesen.**

**Zur Beschleunigung des Verkaufsprozesses präsentieren wir Ihr Unternehmen gezielt in unterschiedlichen Medien und berechnen hierfür eine monatliche Marketingumlage. Dadurch haben wir für Sie eine einfache und klar kalkulierbare Kostenstruktur geschaffen, die im Wesentlichen auf einem Erfolgshonorar basiert.**

## 14 notwendige Schritte zur erfolgreichen Unternehmensübergabe:

**Wir betreuen unsere Kunden vom Anfang des Vertrags bis zum finalen Unternehmensverkauf.
Mit diesen Schritten garantieren wir, dass Ihr Unternehmen nicht nur in die richtigen Hände kommt, sondern auch unter neuer Leitung für die Zukunft gewappnet ist.**

1. Kundengespräch zum gegenseitigen Kennenlernen
2. Erstprüfung des Verkaufsobjekts (vor Ort)
3. Festlegung der Verkaufsmodalitäten und des Unternehmenspreises (Analyse durch unsere eigens dafür entwickelten Tools)
4. Erstellung von Kurzpräsentationen über das Unternehmen mit den wichtigsten Punkten, die beim Verkauf notwendig sind
5. Vermarktung in unterschiedlichen Medien; wir nutzen eigene Kampagnen im Internet zur Verkaufsförderung
6. Käufersuche individuell durch unsere Spezialisten (Direktansprache von Investoren)
7. Nutzung unseres Netzwerks zur Chancenerhöhung
8. Vertraulichkeitserklärung mit dem Kaufinteressenten und Präsentation des Unternehmensexposees (mit vielen Interessenten)
9. Überprüfung der Bonität des Kaufinteressenten (ggf. Finanzierungsberatung)
10. Kontakt Matching Käufer/Verkäufer im Unternehmen (Vorbereitung und Durchführung des ersten wichtigen Gesprächs), weiterer Datenaustausch
11. Abfassung LOI (Letter of Intent), konkrete Interessensbekundung als Grundlage für den Kaufvertrag
12. Informationen über die Due Diligence (intensive Unternehmensprüfung)
13. Überleitung in die Vertragserstellung
14. Kaufmännische Abwicklung des Verkaufsvertrags (Unterzeichnung und Durchführung)

## Unsere Erfolge und unsere aktuellen Angebote entnehmen Sie bitte unserer Homepage: www.unternehmensboerse-abos.de

# Kontakt

**UnternehmensBörse Grönig & Kollegen AG**

SCHÖNE AUSSICHT 18
65779 KELKHEIM (TAUNUS)

Telefon: 06 195 - 9 874 831
Fax: 06 195 - 9 876 119

info@unternehmensboerse-abos.de
www.unternehmensboerse-abos.de