

## UNTERNEHMENSKAUF

### ZEITRAUM

Oktober 2007 – Dezember 2007

### KUNDENPROFIL

Klein, mittelständisches Unternehmen für spezialisiert auf den Handel mit elektronischen Bauteilen und Zubehör; 4 Mitarbeiter an zwei Standorten; bankenunabhängig finanziert.

### AUFTRAG UND PROJEKTZIELE

Kauf eines Wettbewerbers im Wege der Geschäftsausweitung und Umsetzung der Nachfolgeregelung bei Verkäufer.

### UMSETZUNG

Prüfung der Unterlagen des Verkäufers (Due Diligence) und Wertermittlung für das Kaufobjekt; Vorbereitung und Umsetzung der Finanzierung des Kaufpreises unter Nutzung von Fördermitteln; Übernahme und Integration des bestehenden Kundenstamms im Wege fließenden und vom Alteiligentümer unterstützten Übergang.

### KUNDENNUTZEN

Umsatzausweitung um 20 % durch Zukauf eines Wettbewerbes bei gleichzeitiger Ertragsverbesserung; reibungsloser und kundenfreundlicher Übergang der Geschäftsbeziehung; Verbreiterung der Kundenbasis; Umsetzung der Nachfolge bei Verkäufer; kostengünstige Gestaltung der Kaufpreisfinanzierung.

### FOLGEPROJEKTE

- Unternehmenskauf eines Lieferanten