

Die Prozessbeschleuniger im Verkaufsprozess

Ohne Einschaltung eines leistungsfähigen Unternehmensmaklers, dauert die Suche nach einem geeigneten Käufer häufig mehrere Jahre. Laut einer Marktstatistik finden ca. 25% der verkaufswilligen Unternehmer selbst nach fünfjähriger Suche in Eigenregie noch keinen Käufer für ihr Unternehmen.

Den Verkaufsprozess auf durchschnittlich unter ein Jahr zu verkürzen, ist eine der zentralen Aufgaben der U.M.P. GmbH. Hierzu nutzen wir folgende Prozessbeschleuniger:

1. Eine über Jahre gewachsene Datenbank mit Privatpersonen, die am Markt als Investoren auftreten.
2. Datenbank mit mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Industrieholdings, die am Markt als Investoren auftreten.
3. Aktive Nutzung von regionalen, nationalen und internationalen Unternehmensbörsen.
4. Aktive Ansprache von Investoren, die als Käufer in Frage kommen.
5. Aktive Ansprache von Beteiligungsgesellschaften mit entsprechendem Branchen- und Zielfocus.
6. Kooperation mit anderen national und international tätigen M&A Gesellschaften.

Ganzheitliche Betreuung im Verkaufsprozess

Im Zuge eines Verkaufsmandates erbringt die U.M.P. GmbH u.a. folgende Leistungen:

- » Ermittlung des Unternehmenswertes und Fixierung des Verkaufspreises
- » Erstellen eines neutralisierten Verkaufsexposés
- » Erarbeitung und Umsetzung eines Vermarktungskonzeptes
- » Regionale, nationale und internationale Ansprache von potenziellen Kaufinteressenten
- » Verpflichtung der Interessenten zur Vertraulichkeit
- » Prüfung der Bonität und Seriosität von Kaufinteressenten
- » Koordination von Gesprächsterminen mit Kaufinteressenten
- » Begleitung unseres Mandanten bei allen Gesprächen mit Kaufinteressenten
- » Koordination aller im Verkaufsprozess involvierten Berater (Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar)
- » Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses und führen der Verkaufsverhandlungen, im Sinne unseres Auftragsgebers.

Der erfolgreiche Verkauf ist unser Anspruch – wir arbeiten erfolgsorientiert.

Ihr Lebenswerk veräußern Sie nur einmal

Vertrauen Sie auf unsere über 10-jährige Erfahrung.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Im Rahmen eines unverbindlichen Erstgesprächs erläutern wir Ihnen gerne unsere Vorgehensweise.

Ihre Ansprechpartner sind



Reimund Koziollek

Diplom-Ökonom

Geschäftsführender
Gesellschafter

Beate Lämmle

Diplom-Ökonomin

Geschäftsbereichsleiterin
ppa.



Talstraße 108, 70188 Stuttgart
Telefon: 0711 – 9129 5778
E-Mail: info@ump-gmbh.net
www.ump-unternehmensverkauf.de



Der Unternehmensmakler mit Tradition



UNTERNEHMENSVERKAUF

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

VERKAUF VON
FIRMENIMMOBILIEN

WACHSEN DURCH
UNTERNEHMENSZUKAUF

Unternehmensnachfolge in Deutschland

Jährlich suchen über 22.000 Unternehmer einen Nachfolger

Experten schätzen, dass in den Jahren 2015 bis 2020 pro Jahr ca. 22.000 Unternehmer eine Unternehmensnachfolge anstreben. Zählt man die zahlreichen Ein-Mann GmbH's und Unternehmen mit weniger als fünf Mitarbeitern hinzu, ist die Anzahl verkaufswilliger Unternehmer sogar nahezu doppelt so hoch.

Die Nachfolgeregelung innerhalb der Familie ist dabei besonders begehrt. Häufig ist es jedoch nicht möglich eine familieninterne Nachfolgeregelung zu gestalten oder einen Verkauf an das eigene Management bzw. die Mitarbeiter zu realisieren. Zum Erhalt von Vermögenswerten und Arbeitsplätzen bleibt dem Unternehmer dann oft nur der Weg sein Unternehmen am freien Markt zu veräußern.

Die Suche nach einem geeigneten Unternehmensnachfolger stellt dabei eine zunehmende Herausforderung dar, dies hat folgende Gründe:

1. Aufgrund der demografischen Entwicklung gibt es immer weniger Personen in den gründungsstarken Jahrgängen zwischen 25 und 44 Jahren.
2. Qualifizierte Fachkräfte ziehen zunehmend gut dotierte Positionen in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen, der Selbständigkeit vor.

Der Schlüssel einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge liegt somit darin, überhaupt einen Nachfolger zu finden!

Unternehmensverkauf in guten Händen

Die U.M.P. GmbH – Unternehmensmakler mit Tradition

Die U.M.P. GmbH hat sich darauf spezialisiert, Nachfolgeregelungen im Mittelstand zu erarbeiten und umzusetzen.

Eine unserer Kernkompetenzen liegt darin, den richtigen Käufer für Unternehmen unserer Mandanten zu finden und den Verkaufsprozess im Sinne unseres Auftraggebers bis zum erfolgreichen Abschluss zu begleiten.

Basis unserer Leistungsfähigkeit ist ein regionales, nationales und internationales Netzwerk zu Konzernen, Holdinggesellschaften, Kapitalbeteiligungsgesellschaften, mittelständischen Unternehmen und Privatpersonen, die in mittelständische Unternehmen investieren möchten.

Darüber hinaus sind wir auf nationaler und internationaler Ebene mit anderen namhaften M&A-Gesellschaften und Unternehmensvermittlern vernetzt. Täglich werden Angebot und Nachfrage auf allen bekannten Unternehmensportalen abgeglichen, um Käufer und Verkäufer von Unternehmen zusammenzubringen.



U.M.P. – Unternehmenszentrale in Stuttgart

Sollten Sie die Absicht haben, den Wert Ihres Unternehmens, vor dem Verkauf, im Rahmen eines Restrukturierungsprozesses zu erhöhen, dann stehen Ihnen bei Bedarf unsere Restrukturierungsmanager zudem gerne zur Verfügung.

Unser Netzwerk funktioniert in zwei Richtungen, d.h. auch Unternehmer, die durch Unternehmenszukauf wachsen möchten, sind Mandanten der U.M.P. GmbH.

