

## Mittelständische Unternehmen verkaufen

**Das Beratungsunternehmen Beyond the Deal (BTD), Frankfurt, unterstützt Mittelständler beim Verkauf von Unternehmen und dem Erzielen der bestmöglichen Konditionen.**

Der Verkauf von Unternehmen ist meist ein zeitaufwändiger und mühevoller Prozess – auch weil die Firmeninhaber ihre Verkaufsabsicht oft nicht in den Markt tragen möchten und den Unternehmenswert schlecht einschätzen können. Das führt häufig dazu, dass sie entweder keinen Käufer finden oder ihr Unternehmen unter Wert verkaufen.

Solche Pannen hilft die Mergers & Acquisitions-Beratung Beyond the Deal (BTD), Frankfurt, Inhabern mittelständischer Unternehmen zu vermeiden. BTD unterstützt sie dabei, den Verkaufsprozess professionell zu gestalten. Dabei lässt sich der M&A-Spezialist von der Maxime „Flüssiger Verkaufsprozess. Idealer Käufer. Optimaler Wert“ leiten. Das heißt laut Stephan Jansen, Geschäftsführender Gesellschafter von BTD Frankfurt: Das Beratungsunternehmen sorgt dafür, dass Kaufinteressenten gefunden werden, die bereit sind, für das Unternehmen einen „guten Preis“ zu zahlen, und der Verkauf möglichst rasch erfolgt. Dabei profitieren die Firmenbesitzer auch davon, dass BTD Frankfurt einem internationalen Netzwerk von M&A-Beratern angehört, das bereits sehr viele M&A-Projekte abgewickelt hat. „Deshalb gelingt es uns“, so Jansen, „auch eventuelle Käufer im Ausland zu finden und ihnen die Vorzüge des Objekts aufzuzeigen.“

Firmeninhaber, die einen Verkauf ihrer Unternehmen erwägen, können bei BTD zunächst einen kostenlosen Quick-Check machen, bei dem der Wert ihres Unternehmens kurzfristig annähernd bestimmt wird. Zudem erhalten sie wertvolle Tipps für das weitere Vorgehen. Sofern gewünscht, können die Firmeninhaber danach an einem Workshop mit BTD-Beratern zum Thema Unternehmensverkauf teilnehmen. In ihm werden Fragen erörtert wie: „Wer könnten potenzielle Käufer des Unternehmens sein?“ „Welche Anforderungen sollten sie erfüllen?“ „Welche Aspekte – zum Beispiel rechtlicher Art



– gilt es im Verkaufsprozess zu beachten?“ Und: „Was sind potenzielle Stolpersteine und wie können sie vermieden werden?“ Außerdem stellen die BTD-Berater den Teilnehmern Erfolgsmodelle für den Verkauf von Unternehmen vor und erläutern deren Vor- und Nachteile, bevor sie schließlich mit ihnen einen ersten Fahrplan für den Unternehmensverkauf entwerfen.

Sofern gewünscht, begleitet BTD anschließend die Firmeninhaber und deren Unternehmen im Verkaufsprozess, bis dieser notariell besiegelt ist.

Nähere Info über M&A-Beratung Beyond the Deal (BTD) und ihre Leistungen finden Interessierte auf der Webseite [www.beyondthedeal.de](http://www.beyondthedeal.de) . Sie können das Beratungsunternehmen auch direkt kontaktieren (Tel.: 069 710 456 503; Email: [info@beyondthedeal.de](mailto:info@beyondthedeal.de))