

## Unternehmensverkauf

### Durchgängige Begleitung des Transaktionsprozesses



Die Hohl Firmengruppe hat sich in ihrer über 90-jährigen Unternehmensgeschichte auf Spezialtransporte, Industrieumzüge und den Transport von Bau-, Industrie- und Landmaschinen spezialisiert und dank ihrer engagierten Mitarbeiter, der modernen und spezialisierten Fahrzeugflotte und Lagerflächen sowie der konsequenten Kundenorientierung ein Renommee als regionaler Marktführer erlangt.

#### KUNDE

Hohl Firmengruppe  
Michelfeld/Schnelldorf  
[www.hohl.de](http://www.hohl.de)

#### Identifizierung und Ansprache potenzieller Käufer

Der Gesellschafter beauftragte TransCare mit dem Verkauf des Geschäftsbetriebs und der langfristigen Vermietung der Gewerbeimmobilien. Nach Ermittlung des Unternehmenswertes und Erstellung eines aussagekräftigen Information Memorandums identifizierte TransCare gezielt und vertraulich mögliche Kaufinteressenten (Longlist/Shortlist) und führte die initialen Gespräche.

Aus der Marktkennntnis heraus wurden lediglich drei potenzielle Käufer gezielt angesprochen, einer davon tätigte die Akquisition.

Parallel zu den Verkaufsgesprächen wurde ein umfangreicher virtueller Datenraum für den Due Diligence-Prozess eingerichtet und in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden mit den relevanten Inhalten befüllt.

#### Begleitung von Verhandlungen, Due Diligence und Vertragsgestaltung

TransCare betreute den gesamten Due Diligence-Prozess inklusive Q&A und war Ansprechpartner für die verkäufer- und käuferseitig eingesetzten Steuerberatungen. In enger Abstimmung mit dem Kunden entwarf TransCare die Transaktionsstruktur und verhandelte den Kaufpreis.

Der verkäuferseitige Nettoerlös und die transaktionsbedingten Liquiditätsströme wurden in einem ausführlichen Kontenmodell berechnet. TransCare entwarf die Kauf- und Pachtverträge, stimmte diese mit den eingebundenen Rechts- und Steuerberatungen ab und begleitete den Verkaufsprozess bis zum Notartermin.

Mit Unterzeichnung des Notarvertrags wurde der Auftrag binnen sechs Monaten erfolgreich abgeschlossen.

#### Unsere Leistungen

- Ermittlung des Unternehmenswertes
- Entwicklung einer konsolidierten Ergebnisvorschau für die gesamte Firmengruppe
- Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen (Teaser, Information Memorandum)
- Vertrauliche Identifizierung und Ansprache passender Kaufinteressenten
- Begleitung u. Moderation der Gespräche
- Aufbau des elektronischen Datenraumes für den Due Diligence-Prozess inkl. Bereitstellung der Inhalte
- Begleitung der Due Diligence inkl. Q&A
- Verhandlung von Kaufpreis und Transaktionsstruktur
- Berechnung von verkäuferseitigem Nettoerlös und transaktionsbedingten Liquiditätsströmen
- Vorbereitung des Kaufvertrages und des Pachtvertrages inkl. detaillierter Anhänge