

Unternehmensverkauf

Durchgängige Begleitung des Transaktionsprozesses



Seit zwei Generationen steht der Name May für zuverlässige und kompetente Transportdienstleistungen im Südwesten Deutschlands. Was mit Pferdefuhrwerken im Soonwald begann, hat sich zu einem modernen Fuhrpark mit über 180 spezialisierten Fahrzeugeinheiten entwickelt. Ebenso erfahrene wie gut ausgebildete Mitarbeiter sorgen für die reibungslose Abwicklung des Transports von Baustoffen und Betonfertigteilen.

Identifizierung potenzieller Käufer für den Geschäftsbetrieb

Der Gesellschafter beauftragte TransCare mit dem Verkauf des Geschäftsbetriebs inklusive Fuhrpark, Werkstatt und Gewerbeimmobilie. Nach Ermittlung des Unternehmenswertes und Erstellung eines aussagekräftigen Information Memorandums identifizierte TransCare gezielt und vertraulich mögliche Kaufinteressenten (Longlist/Shortlist), begleitete initiale Gespräche zwischen den Beteiligten, richtete einen umfangreichen virtuellen Datenraum für den Due Diligence-Prozess ein und stellte in Zusammenarbeit mit dem Kunden die relevanten Inhalte bereit.

Begleitung von Verhandlungen, Due Diligence und Vertrag

TransCare betreute den gesamten Due Diligence-Prozess inklusive Q&A und war Ansprechpartner für die käuferseitig eingesetzte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. In Abstimmung mit dem Kunden entwarf TransCare die Transaktionsstruktur als Kombination aus Share Deal und Asset Deal und verhandelte den Kaufpreis. Der verkäuferseitige Nettoerlös und die transaktionsbedingten Liquiditätsströme wurden in einem ausführlichen Kontenmodell berechnet. In Zusammenarbeit mit der eingebundenen Rechtsberatung bereitete TransCare die Kaufverträge inkl. detaillierter Anlagen vor und begleitete den Verkaufsprozess bis zum Notartermin.

Mit Unterzeichnung des Notarvertrags wurde der Auftrag erfolgreich abgeschlossen.

KUNDE

May Firmengruppe
Rheinböllen/Seibersbach
www.maytrans.de

Unsere Leistungen

- Ermittlung des Unternehmenswertes inkl. Immobilien- und Fuhrparkgutachten.
- Entwicklung einer konsolidierten Ergebnisvorschau für die gesamte Firmengruppe.
- Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen (Teaser, Information Memorandum).
- Vertrauliche Identifizierung und Ansprache passender Kaufinteressenten.
- Begleitung und Moderation der initialen 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 der Kaufverträge inkl. detaillierter Anlagen.