

Unternehmenskauf

Vermittlung und Begleitung einer Übernahme



Seit ihrer Gründung im Jahr 2004 ist die Thorsten Diem Spedition GmbH kontinuierlich gewachsen und hat sich als Mittelständler im Bereich nationaler und internationaler Ladungs- und Teilladungsverkehr am Markt etabliert. Grundlage es Erfolgs ist neben den engagierten und qualifizierten Mitarbeitern der umfangreiche und moderne eigene Fuhrpark. Geführt wird das Unternehmen durch den Gründer, Inhaber und Geschäftsführer Thorsten Diem.

Initiierung und Begleitung der Transaktion

Um das eigene Kundenportfolio um komplementäre Branchen und weitere Dienstleistungen zu erweitern, strebte der Inhaber eine Unternehmensübernahme an. Dabei sollte das Zielobjekt neben passendem Kerngeschäft und Standort sowie einer entsprechender Unternehmensgröße auch über eine ähnliche mittelständische Unternehmenskultur verfügen. TransCare recherchierte geeignete Unternehmen unter Berücksichtigung der vorgegebenen Kriterien und einer ersten Einschätzung der Verkaufsbereitschaft. In enger Abstimmung mit dem Auftraggeber erfolgte eine Priorisierung und gezielte Ansprache der Targets. TransCare unterstützte den weiteren Prozess aktiv bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrags, indem sie beispielsweise erforderliche Unternehmensunterlagen besorgte und auswertete, Empfehlungen zur Kaufpreisfindung und Verhandlungsführung gab, Gespräche moderierte und jederzeit als Sparringpartner zur Verfügung stand.

Übernahme der Schneider Logistik GmbH

Lediglich acht Monate nach der ersten Kontaktaufnahme erfolgte die vollständige Übernahme der Schneider Logistik GmbH in Geislingen mit Wirkung zum 31. Juli 2021 einschließlich des Fuhrparks, der Mitarbeiter und der Miet- und Leasingverträge. Ein indikatives Angebot konnte bereits drei Monate nach der initialen Ansprache abgegeben werden. Mit der Akquisition erweitert die Thorsten Diem Spedition GmbH ihren Branchenfokus und stärkt ihr Leistungsportfolio im Logistiksegment.

KUNDE

Thorsten Diem Spedition GmbH
Wernau
www.diem-spedition.de

Unsere Leistungen

- Erstellung eines Kaufgesuch-Teasers für Verkaufsinteressierte.
- Recherche und Identifikation geeigneter Übernahmetargets (Longlist).
- Empfehlung zur Priorisierung (Shortlist).
- Initiale Ansprache und Kommunikation mit den Zielobjekten.
- Regelmäßige Information über den Fortschritt der Gespräche.
- Prüfung und Auswertung der zur Verfügung gestellten Unternehmensunterlagen (Due Diligence).
- Unternehmensbewertung und Empfehlung zur Kaufpreisfindung.
- Formulierung eines Non-Binding Offers.
- Steuerung des Kaufprozesses.
- Moderation der Gespräche und Verhandlungen.
- Hinweise zur Gestaltung des Kaufvertrags.