

Unternehmensverkauf

Initiierung und Begleitung des Verkaufsprozesses



Das im Jahre 1994 gegründete Speditionsunternehmen Transalbert ist schwerpunktmäßig im Straßentransport (FTL, LTL und Kühltransporte) tätig. Der Firmenstandort in Schluderns im Vinschgau in Südtirol liegt im Herzen der Alpen und zentral an der Nord-Süd-Achse zwischen Deutschland und Italien.

Durchgängige Steuerung des Verkaufsprozesses

Die Inhaber beauftragten TransCare mit der Vermittlung des Unternehmensverkaufs. Nach der Analyse und Aufbereitung der verfügbaren Unterlagen erstellte TransCare zunächst eine finanzielle Mittelfristplanung, eine Unternehmensbewertung sowie ein Unternehmensdossier für potentielle Käufer. Nach der Recherchephase einschließlich der Analyse des strategischen Fits wurden mögliche Interessenten identifiziert und priorisiert. TransCare war für die gesamte Kommunikation mit den Interessenten verantwortlich, von der Ansprache über die Bereitstellung von Unterlagen und Beantwortung von Fragen bis zu den Vertragsverhandlungen. TransCare übernahm die Strukturierung, Moderation und beratende Begleitung der Verhandlungen bis zu deren erfolgreichen Abschluss. Gemeinsam mit Käufer und Verkäufer wurden die Transaktionsdetails verhandelt und eine gemeinsame, die Synergien berücksichtigende Mittelfristplanung abgestimmt.

Übernahme durch namenhaften Logistikdienstleister

Mit Wirkung zum 22. September 2020 erfolgte die vollständige Übernahme der Transalbert GmbH einschließlich des Fuhrparks, der Mitarbeiter und der Logistikimmobilie durch einen international tätigen Logistikdienstleister, der mit dieser Akquisition sein Niederlassungsnetz erweitert. Dank einer mit dem Standort verbundenen entsprechenden Sondergenehmigung kann der Käufer nun auch transalpine Alternativrouten für seine Italien-Deutschland-Verkehre nutzen.

KUNDE

TRANSALBERT GmbH
Schluderns, Italien
www.transalbert.com

Unsere Leistungen

- Erstellung eines Unternehmensdossiers für Investoren.
- Finanzielle Mittelfristplanung unter Berücksichtigung möglicher Synergien mit potentiellen Käufern.
- Marktrelevante Wertermittlung des Fuhrparks.
- Unternehmensbewertung.
- Recherche, Identifizierung und Ansprache potentieller Interessenten.
- Analyse des strategischen Fits.
- Inhaltliche Strukturierung, Moderation und Begleitung der Verhandlungen bis zum erfolgreichen Vertragsschluss.
- Beratung bzgl. Transaktionsstruktur, steuerlicher Aspekte und Übergangsregelungen.
- Begleitung der Übergabephase.