

Strategische M&A-Beratung für Unternehmenskäufe

Transaktionsstrategie

Blick von Außen mit breiter Branchenkenntnis und langjähriger Erfahrung um Chancen und Potentiale jenseits des Offensichtlichen aufzudecken.

Marktverständnis

Tiefes Verständnis für Markt, Branche und Produkte um passende Zielunternehmen zu identifizieren.

Verhandlung & Vertrag

Mediator bei individueller Verhandlung und Vertragsgestaltung im Sinne des Käufers.

Ansprache & Kontakterhaltung

Vertrauensaufbau und enger Austausch bis in den Verhandlungsprozess zum Vorteil des Käufers.

