

Dienstleistungen für den Business Transfer: Verkauf und Erwerb eines Unternehmens

Um Unternehmer, die einen Teil oder ihre gesamte Tätigkeit abtreten wollen, bietet ITALCAM eine Dienstleistung für die Geschäftsübergabe (Suche nach Käufern und Verkäufern) an, damit in dieser anspruchsvollen Phase die Suche nach Kontakten auch auf internationalem Niveau erfolgen kann. Dabei setzt die Italienische Handelskammer nicht nur ihr Netzwerk an Kontakten in Italien und Deutschland ein, sondern auch in anderen Ländern der europäischen Union.

Die Unterstützung bei der Kontaktsuche sieht drei Phasen vor:

1. Erstellung des Profils des gesuchten Unternehmens (Käufer oder Verkäufer) und der für die Recherche nötigen Präsentationsdokumentation
2. Kontaktaufnahme mit Firmen, die zur Zielgruppe gehören, um ein mögliches Interesse der Gesprächspartner als potenzielle Interessenten auszuloten
3. im Falle eines erfolgreichen Abschlusses der 2. Phase und nach einem Abgleich des Unternehmens des Auftraggebers werden die Profile der potenziellen Interessenten vorgeschlagen. Anschließend werden Termine organisiert, die persönlich oder zunächst über Videokonferenzen stattfinden

Phase 1: Analyse- und Vorbereitungsphase

- Ausarbeitung einer Präsentation mit folgender Informationen: Art der Firmenaktivität, Umsatzvolumen, Absatzmärkte, Stärken, Definition der Firmenzielgruppe, die man kontaktieren möchte
- Veröffentlichung des Firmenprofils auf der Plattform <https://www.business-transfer.eu/>, die ein Netzwerk von Partnern in folgenden Ländern erreicht: Deutschland, Italien, Österreich, Schweiz, Slowenien und Frankreich.

Phase 2: Direkte Kontaktaufnahme zu den Ansprechpartnern

- Suche nach infrage kommenden Unternehmen auf nationaler Ebene mittels einer Recherche von Unternehmen, die mit dem angefragten Profil übereinstimmen, ebenso wie Suche auf transnationaler Ebene mittels eines etablierten Netzwerks durch die oben genannte Plattform
- Erstellung einer Database von entsprechenden, zur Zielgruppe gehörenden Firmen
- Direkte Kontaktaufnahme mit den identifizierten Unternehmen zur Überprüfung eines ersten Interesses sowie zur Übermittlung von Informationen (nach vorhergehender Unterzeichnung eines Disclosure Agreement zum Schutz der Verschwiegenheit bzgl. der Kundendaten)

Phase 3: Terminvereinbarung

- Organisation von Treffen der Interessenten über Videokonferenzen oder persönliche Treffen in Anwesenheit eines/r unserer Projektmanager*innen
- Bei Bedarf Unterstützung bei der Suche nach Kanzleien für die individueller rechtlicher/ steuerlicher Beratung
- Abschlussbericht zur erbrachten Dienstleistung und Übermittlung an die Datenbank

Kosten der Beratung

Vorbereitungs- und Kontaktphase: € 3.000 * (4 Tage/Person)

Planung von Treffen: € 375,00 (Termin via Videokonferenz in einem unserer Büros in München oder Stuttgart)
€ 750,00 + Extrakosten (Termin außerhalb unserer Büros in Begleitung eines Ansprechpartner der Kammer)

Bitten beachten Sie: Die angegebenen Tarife berechnen sich auf Basis unseres Tagesatzes (€ 750,00). Für Mitglieder ist ein Preisnachlass von 20% vorgesehen.