



Ihre Ansprechpartner:

Heinz-Günther Hunold
Steuerberater

Telefon: 02236-3982-20
info@hunold-partner.de



Dipl.Kfm. Günter Hecking
Steuerberater,
vereidigter Buchprüfer

Telefon: 02236-3982-0
g.hecking@hunold-partner.de



Thomas Wewel
Rechtsanwalt,
Steuerberater,
Fachberater für
Internationales Steuerrecht

Telefon: 02236-3982-0
t.wewel@hunold-partner.de



HUNOLD+PARTNER



Steuerberater
Wirtschaftsprüfer
Rechtsanwalt

Wankelstraße 9
50996 Köln

Telefon 0 22 36 . 39 82-0
Telefax 0 22 36 . 39 82-82

www.hunold-partner.de
info@hunold-partner.de

Unternehmenskauf und Unternehmensverkauf

Hinter die Fassade blicken!

HUNOLD+PARTNER



Mitglied der





Unternehmenskauf und Unternehmensverkauf

Hinter die
Fassade blicken!

Die wahren Chancen und Risiken offenbaren sich meist nicht auf den ersten Blick. Ein wenig attraktiv scheinendes Objekt kann ungeahntes Potential haben, und hinter einer scheinbar glänzenden Fassade können sich substanzielle Probleme verbergen. Die eingehende Analyse aller Aspekte ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Transaktion.

Ob Unternehmenskauf oder -verkauf: Die Experten von HUNOLD + PARTNER stehen Ihnen dabei jederzeit gern zur Verfügung als Berater, als Projektleiter, als Mediatoren und Moderatoren – damit Sie fundierte Entscheidungen treffen, die zu Ihrem Vorteil sind.

Lohnt sich ein Unternehmenskauf? Als Beratungsunternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung wissen wir, dass vor einer Übernahme eines Unternehmens weit mehr betrachtet werden muss als der reine Kaufpreis.

HUNOLD + PARTNER unterstützt Sie bei der schrittweisen Umsetzung – von der ersten Kontaktaufnahme mit potentiellen Verkäufern bis hin zur Finanzierung und Strukturierung des neuen Gesamtunternehmens. Wir beraten Sie in allen Fragen der konzeptionellen, wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Due Diligence – damit Sie auch mit Ihrem neuen Unternehmen erfolgreich sind.

Lohnt sich ein Unternehmensverkauf? Waren es früher oft Altersgründe oder Nachfolgeprobleme, die zu einem Verkauf des gesamten Unternehmens geführt haben, so ist heute die Konzentration auf die Kernkompetenz im Unternehmen ein häufiger Grund für Veräußerungen einzelner Unternehmensteile.

Wann ist die Abspaltung eines oder mehrerer Unternehmensteile sinnvoll? Wann ist der optimale Zeitpunkt? Welcher Erlös kann erwartet werden? HUNOLD + PARTNER ist Ihr kompetenter Partner von der strategischen Verkaufsentscheidung bis hin zur Verkaufsabwicklung.

Ihr Partner für eine durchdachte Expansion

HUNOLD + PARTNER

