



Das sind wir

Ein Team von Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Mitarbeitern mit mehr als vier Jahrzehnten Erfahrung in der Beratung und Interessenvertretung von Unternehmen, Privatpersonen und gemeinnützigen Einrichtungen.

Das ist uns wichtig

Höchste Beratungsqualität,
mehr anbieten zu können als andere,
fares Preis-Leistungsverhältnis.

Das macht uns stark

Zuverlässige, mandantenorientierte Arbeit,
kreativer Umgang mit Zahlen,
teamorientierte Problemlösung,
Zusammenarbeit mit Zugriff auf die besten Experten
im Morison-Verbund.

Wir sagen Ihnen nicht einfach, dass „etwas nicht geht“.
Gemeinsam mit Ihnen suchen wir nach Lösungen,
„wie es geht“.

Ihre Ansprechpartner

Für Fragen zu Kauf und Verkauf von Unternehmen



Dipl. Kfm. **Gert Nacken**
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater



Dipl. Kfm. **Christoph Hillebrand**
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Rhein-Carré • Oststr. 11-13 • 50996 Köln
Telefon: +49 (0)221 93 55 21-70 • Telefax: +49 (0)221 93 55 21-98
info@morison-koeln.de • www.morison-koeln.de

Kauf und Verkauf von Unternehmen



Interdisziplinärer Beratungsansatz

Der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens bringt für die beteiligten Unternehmerinnen und Unternehmer häufig eine deutliche Zäsur in ihrer wirtschaftlichen und persönlichen Entwicklung mit sich.

Die Motive für den Kauf bzw. Verkauf eines Unternehmens können hierbei sehr vielfältig sein. Während die Käufer sich durch den Unternehmensverkauf häufig aus dem Berufsleben zurückziehen wollen, stellt der Unternehmenskauf für den Käufer ggf. den Start in das Unternehmertum dar.

Neben steuerlichen, betriebswirtschaftlichen sowie juristischen Fragestellungen spielen die persönlichen Belange der Beteiligten eine wesentliche Rolle. Auch die Größe des Unternehmens ist von Bedeutung, ebenso wie die Ziele des Unternehmers.

Für uns liegt der Schwerpunkt auf der umfassenden Beratung und Begleitung mittelständischer Unternehmen (MUK).

Unterstützung in allen Phasen

Auf der Basis breiter fachlicher Kenntnisse unterstützen wir Sie gerne sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite in den verschiedenen Phasen einer Unternehmenstransaktion.

- Vorbereitung der Transaktion
- Ermittlung des Unternehmenswertes
- Steuerliche Beurteilung der Transaktion
- Vereinbarungen im Vorfeld des Vertragsabschlusses
- Prüfungsphase (Due-Diligence-Prüfungen)
- Finanzierungsphase
- Rechtliche Grundlagen der Transaktion
- Kaufvertrag
- Post-Merger-Integration

Neben diesen fachspezifischen Ansätzen stehen wir Ihnen auch gerne in dem Bereich der gesamten Kommunikation während der Transaktion zur Verfügung. Hierbei können wir auf die langjährige Erfahrung von Wirtschaftsmediatoren zurückgreifen.

Experten aus dem Netzwerk

Da der Bereich Unternehmenskauf und -verkauf zahlreiche Schnittstellen zu juristischen Fragestellungen hat, arbeiten wir in diesen Bereichen mit qualifizierten Rechtsanwälten aus unserem Netzwerk zusammen. Gerne kooperieren wir auch mit Rechtsanwälten aus dem Netzwerk unserer Mandanten.

Daneben verfügen wir über eine Vielzahl langjähriger Kooperationspartner aus den nachfolgenden Bereichen:

- Unternehmensmakler
- Industrie- und Handelskammern
- Kreditinstitute
- Versicherungen und Versicherungsmakler
- Immobilienmakler
- Notare
- Unternehmensbeteiligungsgesellschaften
- „Business Angels“