

Tagebuch einer Unternehmensvermittlung

- Betriebsberatung Herbst 2015 Betriebswirtschaftliche Analyse des Betriebes, Erstellung eines Sanierungskonzeptes mit Maßnahmen-Katalog
- 2015-2016 Betriebswirtschaftliche Betreuung des Betriebes

mit Reporting und gemeinsamen Bankgesprächen. Entscheidung wird getroffen, die Immobilie zu veräußern/ vermieten.
- November 2016 Alleinbeauftragung zur Vermittlung (Vermietung/ Verkauf) der Immobilie
- November/Dezember 2016 Erstellung eines Exposés sowie einer Interessentenliste (ohne regionalen Wettbewerb)
- Januar-Februar 2017 Jeweils Erst-, Zweit- und Drittgespräch mit 2 bundesweiten SB-Möbelfilialisten
- März 2017 Absage beider Mietinteressenten aus unterschiedlichen Gründen
- April – Juni 2017 Erstellung einer Interessentenliste außerhalb der Möbelbranche mit entsprechenden Anschreiben, ohne Erfolg
- Juli- August 2017 2 erneute Termine vor Ort: Extrem schlechte wirtschaftliche Entwicklung mit sehr hohen Verlusten und Liquiditätsproblemen! Es wird erwogen, den Betrieb zu schließen, ohne einen festen Nachfolger zu haben.
- Oktober 2017 Erneute Ansprache eines in Frage kommenden Möbel-

Filialisten (konventionelles Vollsortiment) und erstes Gespräch im November 2017.

- Dezember 2017 Austausch von Objektplänen und Konditionen
- Januar-März 2018 Beginn ernsthafter Verhandlungen mit insgesamt 3 Treffen vor Ort, einer Objektbegehung am Abend und Festlegung der grundsätzlichen Vertragsinhalte.
- März 2018 Vorlage und Unterschrift einer Absichtserklärung (LOI) für beide Parteien
- April 2018 Vertragsvorlage durch den Käufer und Auswahl des Ausverkäufers. Beginn des Räumungsverkaufs Anfang Juni 2018.
- Mai/Juni 2018 Vertragsüberarbeitung mit Verhandlungen und Korrekturen. Festlegung des Notartermins Ende Juli 2018
- 25.07.2018 Erfolgreicher Notartermin
- September/ November 2018 Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe, Versteigerung und Inventarverkauf
- 01.01.2019 Geplante Übergabe des Objektes an den Käufer