Transaktionsberatung



Der Erwerbs- bzw. Veräußerungsprozess (Mergers & Acquisitions) eines gastronomischen Objektes besteht aus mehreren Stufen (Unternehmens- und Datenanalyse, Entwicklung von Transaktionsmodellen, Vororttermine, Due Diligence etc.) in denen jeweils unterschiedliches branchenspezifisches Know-how der Gastronomieberatung benötigt wird. Ausgangspunkt ist die Kenntnis der Funktionsweisen und Prozessabläufe aller Beteiligten, was durch unsere erfahrenen Gastroberater gewährleistet wird. Die detaillierte Untersuchung der operativen Abläufe soll insbesondere Effizienzpotentiale und Risikopotentiale sowie ggf. Synergiemöglichkeiten aufzeigen. Hierbei steht für Investoren im Vordergrund, ob die identifizierten Rahmenbedingungen eine nachhaltige Betriebsführung sicherstellen. Dies erfolgt über den sog. Pre-Purchase-Check (Ankaufsvorprüfung) bzw. einer Due Diligence die erfahrene Gastroberater üblicherweise mit fachspezifischen Netzwerkpartnern durchführen. In diesem Zusammenhang kann bei einer ersten Kaufpreiseinschätzung der Vertragsparteien, eine unabhängige Wertermittlung des Betriebes oder des Objektes Grundlage für die weiteren Transaktionsverhandlungen dienen.