

Sehr geehrter Herr Mustermann,

vielleicht haben Sie ja schon einmal darüber nachgedacht, Ihr Unternehmen zu verkaufen, wussten aber nicht recht, wie Sie die Sache angehen sollen. Wie und wo finde ich einen geeigneten Käufer? Wird meine **Geschäftsidee** weitergeführt? Bleiben die **Arbeitsplätze** erhalten? Was ist meine Firma überhaupt wert? Diese und noch viele andere Fragen werden Sie beschäftigen – denn meist setzt man sich nur einmal im Leben mit dem Verkauf des eigenen Unternehmens auseinander.

**Menschen** und **Emotionen** – allen voran **Vertrauen** – stehen bei einem Unternehmensverkauf im Vordergrund. **Ziele, Wünsche** und eventuelle **Bedenken** müssen berücksichtigt werden. Dazu braucht es einen erfahrenen Partner, der sich professionell mit Ihrer individuellen Situation auseinandersetzt.

Bei uns ist der Name Programm – und das seit 20 Jahren: Firmenboerse. Wir sind darauf spezialisiert, **finanzstarke Kaufinteressenten** und veränderungswillige Unternehmer zusammenzuführen. Dabei begleiten wir den kompletten Prozess: Wir analysieren Ihr Unternehmen im Detail, bewerten es objektiv, suchen gezielt nach einem passenden Käufer bzw. Investor, erstellen die Präsentationsunterlagen, koordinieren und moderieren die Vertragsverhandlungen und managen die gesamte Abwicklung.

Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass sich selbst erfolgreiche Unternehmen nur mit der richtigen Strategie zielführend vermarkten lassen – und genau dabei können wir Sie unterstützen! Wenn Sie das Gefühl haben, wir könnten mit Ihnen gemeinsam eine Lösung für die eingangs erwähnten Fragen finden, dann rufen Sie uns doch einfach an: **+41 71 123 4567** oder schreiben uns ein eMail: **avatar@firmenboerse.com** – wir freuen uns auf Ihre Fragen und darauf, gemeinsam mit Ihnen Pläne zu schmieden!

Herzliche Grüße,