

Asset Deal

Die Hütter-Aufzüge GmbH Berlin Aufzughersteller

hat HANSE Consulting M&A mit dem Verkauf der Serviceverträge an einen strategischen Partner beauftragt, um die Konzentration auf ausgesuchte regionale Märkte voranzutreiben. Der Verkauf erfolgte an

die DAT Deutsche Aufzugstechnik GmbH (ein Unternehmen der OTIS-Gruppe)

Beratungsumfang:

HANSE Consulting hat dabei die folgenden Leistungen erbracht:

- Verkaufsvorbereitung durch Konzeption der Distressed Asset-Strategie
- Verhandlungsbegleitung

HANSE Consulting M&A

Team: Hamburg