

SCHNELL
VERKAUFT
IST NICHT
AUTOMATISCH
GUT
VERWERTET.

Warum Marktzugang
in Insolvenzverfahren
entscheidend ist.



EIN ANGEBOT IST NOCH KEIN MARKTPREIS.

In Insolvenzverfahren steht oft früh ein erstes Angebot im Raum. Das kann hilfreich sein. Es kann den Prozess beschleunigen. Und manchmal ist genau dieses Angebot auch die beste Lösung.

Aber belastbar wird ein Preis erst dann, wenn der relevante Markt tatsächlich angesprochen wurde.

**EIN Preis ist
noch kein Vergleich.**

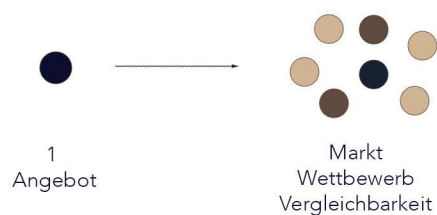


DER PREIS ENTSTEHT IM MARKT.

Der Wert von Maschinen, Warenbeständen, Fuhrpark, Betriebsaustattung oder ganzen Standorten entsteht nicht am Schreibtisch.

Er zeigt sich dort, wo echte Nachfrage sichtbar wird:
im Markt.

Wer nur mit einem Interessenten spricht, hat am Ende auch nur einen Preis. Wer den Markt breiter erreicht, schafft Vergleichbarkeit.



VERGLEICHSANGEBOTE SCHAFFEN SICHERHEIT.

Gerade in Insolvenzverfahren ist Vergleichbarkeit entscheidend.



Entscheidungs- grundlage

Belastbare Basis für
Insolvenzverwalter.



Prozess- sicherheit

Nachweis, dass nicht
vorschnell verwertet
wurde.



Bestmöglicher Erlös

Höhere Chancen auf den
bestmöglichen Erlös für
Masse und Gläubiger.

**NICHT DAS ERSTE ANGEBOT ZÄHLT.
SONDERN DIE BELASTBARE MARKTABFRAGE.**

NICHT JEDES ASSET GEHÖRT IN DENSELBE VERMARKTUNGSKANAL.

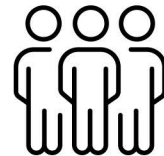
Der passende Verwertungsweg hängt immer vom konkreten Fall ab.



Online-
Auktion



Versteigerung



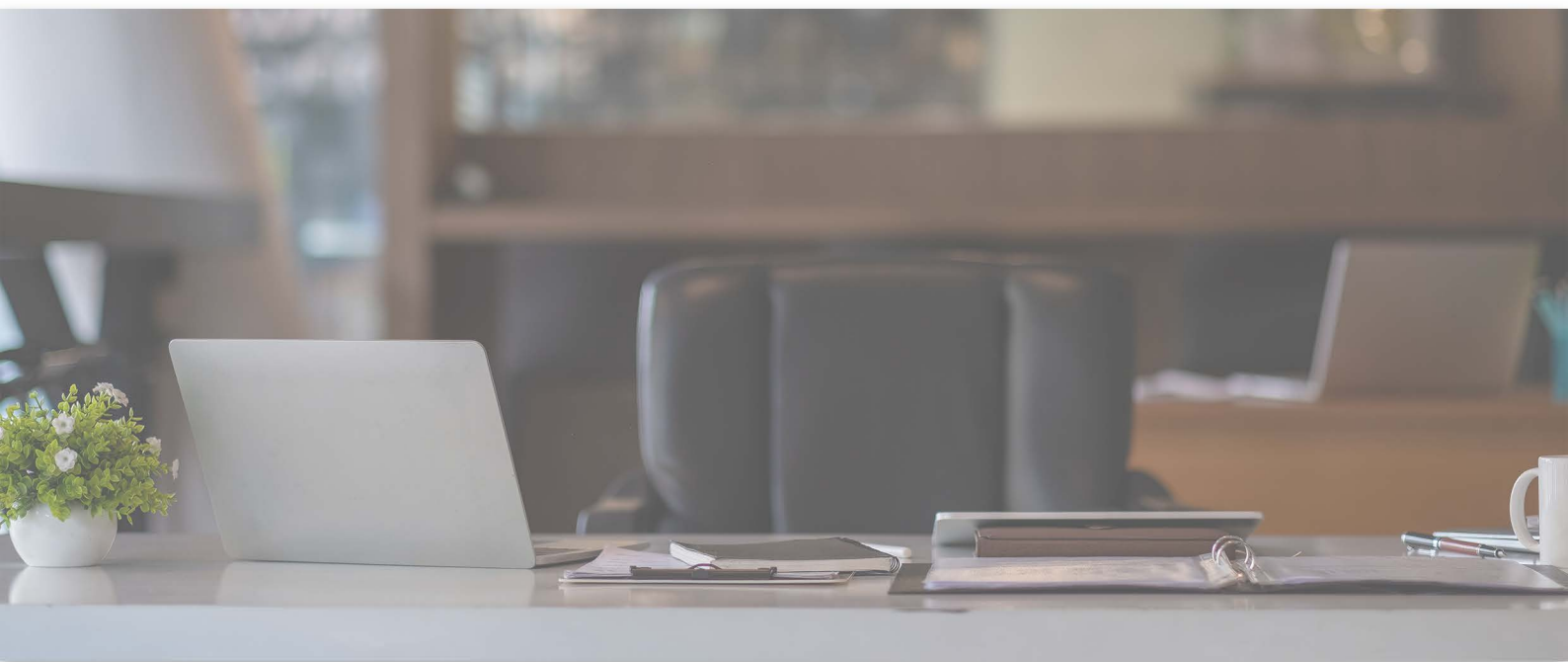
Freiverkauf

Manche Assets gehören in eine Auktion. Andere brauchen eine gezielte Käuferansprache. Bei Warenbeständen kann ein strukturierter Abverkauf sinnvoll sein. Bei Maschinenparks oder ganzen Standorten ist oft eine Kombination aus Plattform, Netzwerk und direkter Investorenansprache der bessere Weg.

Entscheidend ist, den Markt zu erreichen, der für die jeweiligen Vermögenswerte relevant ist.

VOR DEM ZUSCHLAG STEHEN DIE RICHTIGEN FRAGEN.

- Wer kann dieses Asset realistisch kaufen?
 - Wo sitzen die relevanten Käufer?
 - Wie schnell können sie prüfen und entscheiden?
 - Welche Plattform oder welches Netzwerk ist geeignet?
 - Wie lassen sich belastbare Vergleichsangebote einholen?
 - Welcher Weg führt zum besten realisierbaren Ergebnis?
-



VERWERTUNG BRAUCHT MARKTZUGANG.

Es braucht Partner, die nicht nur „verwerten“, sondern den Markt öffnen.

Partner mit Reichweite, Plattformen, Käufernetzwerken und Erfahrung in Sondersituationen. Partner, die verstehen, dass es nicht nur um Verkauf geht, sondern um Marktabfrage, Vergleichbarkeit, Dokumentation und Ergebnisqualität.

Bei findSolutions begleiten wir solche Verwertungsprozesse gemeinsam mit spezialisierten Partnern.



Erfahrung in Sondersituationen



Zugang zu nationalen und internationalen Käufergruppen



Geeignete Plattformen und Netzwerke



Verständnis für Insolvenzverfahren und Anforderungen



DER ZUSCHLAG STEHT AM ENDE.



Die entscheidende Arbeit passiert davor:
Bei der Auswahl des richtigen Verwertungsweges,
bei der Ansprache des relevanten Marktes und
bei der Einordnung der eingehenden Angebote.

Es zählt nicht nur,
dass ein Angebot vorliegt.

Es zählt, ob der Markt erreicht wurde
und ob das Ergebnis für Insolvenzverwalter,
Masse und Gläubiger belastbar ist.

