

Phasen	Maßnahmen
Vorbereitungsphase	<p>Mit der Vorbereitung einer Unternehmensübergabe sollte bereits mehrere Geschäftsjahre vor der eigentlichen Transaktion begonnen werden. Das Ziel ist, das Unternehmen in einen verkaufsfähigen Zustand zu bringen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • weitgehende Trennung zwischen Unternehmens- und Privatsphäre des aktuellen Inhabers bzw. Geschäftsführers (insbesondere hinsichtlich finanzieller Verflechtungen, welche auch in der Bilanz abgebildet werden), • Installation einer starken zweiten Führungsebene, welche das laufende Tagesgeschäft (weitgehend) eigenständig - ohne den verkaufenden Inhaber - abwickeln kann, • soweit möglich: Reduktion von Abhängigkeiten (von Kunden, Lieferanten etc.), • Schaffung von Transparenz als Voraussetzung für die Nachprüfbarkeit von wichtigen Unternehmensdaten und von Abläufen seitens der Kaufinteressenten, • Überprüfung aktueller steuerlicher Gestaltungen im Hinblick auf den Verkauf, • Ermittlung eines optimalen Verkaufszeitpunkts hinsichtlich privater, steuerlicher, finanzieller und unternehmensspezifischer Gegebenheiten.
Anbahnungsphase	<p>Mit der Anbahnungsphase wird der eigentliche Unternehmensverkauf eingeleitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines aussagefähigen Unternehmensexposés (evtl. Kurz- & Langfassung), • Konsultation geeigneter Stellen & Berater (IHK oder HWK oder sonstige berufsständische Kammern, Hausbank, Steuerberater, M&A-Berater), • Ermittlung eines marktfähigen Unternehmenswertes – ggf. mit externer Expertise, • Platzierung des Verkaufsangebots bei Kammern, Hausbank, Steuerberater oder in speziellen Datenbanken (Nachfolgebörsen, M&A-Börsen) sowie in sonstigen Medien, • eventuell Erarbeitung eines passenden Anforderungsprofils zur Identifizierung sowie zur (Direkt-)Ansprache eines geeigneten Nachfolgers oder eines Investors.
Abwicklungsphase	<p>Nach der Identifikation eines als - grundsätzlich geeignet - erscheinenden Nachfolgers oder Investors beginnt die eigentliche Gestaltung der (möglichen) Transaktion:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer, • Zusendung erster, noch grober Informationen („Kurzfassung“) an den Käufer, • bei weiterer Annäherung – Abschluss einer Grundsatzvereinbarung („Letter of Intent“), vielfach mit einer zeitlich befristeten Exklusivitätsvereinbarung für den Käufer, • Zusammenstellung und Übergabe umfassender & wichtiger Unternehmensdaten („Langfassung“ sowie weitere Informationen) an den Kaufinteressenten zur Prüfung, • Intensive & umfassende Prüfung (Markt, Wettbewerb, FuE, Prozesse/Abläufe, Mitarbeiter, Verträge, Finanzdaten etc.) seitens des Käufers („Due Diligence“), • Erstellung einer mehrjährigen Unternehmensplanung in Abstimmung zwischen Verkäufer und Kaufinteressenten, • Gestaltung eines für beide Seiten akzeptablen Übergabemodells (bspw. „Asset Deal“ vs. „Share Deal“) – auch im Hinblick auf (steuer-)rechtliche Aspekte, • Kaufpreisverhandlung (Einigung über Höhe, Art und Zeitpunkt der Kaufpreiszahlung), • Einigung auf das Finanzierungsmodell (evtl. Verkäuferdarlehen oder Ratenzahlung), • Erstellung und Endverhandlung entsprechender Verträge (Regelung gegenseitiger Verpflichtungen, Garantien und Zusicherungen), notariell beurkundete oder einfache schriftliche Vertragsunterzeichnung.
Begleitungsphase	<p>Nachfolger bzw. Investoren wünschen vielfach, dass der Verkäufer den Käufer noch für einen definierten Zeitraum beratend oder operativ begleitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Information der Mitarbeiter, • Überleitung der Kundenkontakte, • Einarbeitung in die wesentlichen Unternehmensabläufe und Produktionstechniken, • Information der Lieferanten und sonstiger externer Partner.