

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema ist diesmal die **Vorgehensweise beim Unternehmensverkauf**.

Der Unternehmensverkauf ist meist ein komplexer Prozess, bei dem man sich am besten von einem darauf spezialisierten und kompetenten M&A Intermediär (Berater und Vermittler beim Kauf und Verkauf von Unternehmen) begleiten lässt. Man gewährleistet damit, dass der Verkauf zügig, diskret und mit zufriedenstellenden Ergebnissen „über die Bühne geht“.

Auch wenn jeder Fall anders ist, wird das Prozedere bei professioneller Begleitung im Wesentlichen den nachfolgend beschriebenen Verlauf nehmen.

Zunächst legen der Verkäufer und Intermediär gemeinsam die Verkaufsstrategie als Basis für das weitere Vorgehen fest.

Dann erfolgt die Erstellung eines Informationsmemorandums über das Verkaufsobjekt durch den Intermediär als Entscheidungsgrundlage für die potentiellen Käufer. Parallel dazu erfolgt eine Bewertung des Unternehmens für Entscheidungs- und Argumentationszwecke.

Der nächste Schritt ist die Identifikation möglicher Käufer durch den Intermediär in Form einer umfassenden Long List, die in der Folge gemeinsam mit dem Verkäufer zu einer Short List möglicher Käufer verkürzt wird.

Es erfolgt im Anschluss daran die Kontaktherstellung zu den short-gelisteten Käufern durch den Intermediär zum Zweck der Ermittlung sowie Förderung des Kaufinteresses und die Einführung der interessierten Käufer beim Verkäufer.

Die attraktivsten Kaufinteressenten erhalten nachfolgend das Informationsmemorandum mit der Bitte um ein indikatives Angebot, auf dessen Grundlage sie zu einer persönlichen Präsentation durch den Verkäufer und einer Betriebsbesichtigung eingeladen werden. Sodann sollen die in die engste Auswahl genommenen Käufer innerhalb einer vorgegebenen Frist verbindliche Angebote abgeben, nachdem sie in dieser Zeit die Gelegenheit zu einer detaillierten Übernahmepfung (Due Diligence) in einem Datenraum bekommen haben. Schließlich wird die Anwaltskanzlei des besten Käufers gebeten, dessen verbindliches Angebot in einen Kaufvertrag überzuführen.

Wenn Verkäufer und Käufer sich auf einen Abschluss geeinigt haben, werden die Verträge unterzeichnet (Signing) und die Übertragung der Anteile (Closing) auf den Weg gebracht.

Dr. Karl Seiler

PS: „Wissen ist das Kind der Erfahrung“. (Leonardo da Vinci, italienisches Universalgenie)

www.seilerundpartner.de