

Punkte für Vorbereitungsaufwand

1. Vorab Wesentliches reflektieren

Wenn die Entscheidung für den Unternehmensverkauf bereits getroffen ist, gibt es noch vieles, das Sie als Inhaber gut reflektieren sollten.

Klarheit schaffen

Dazu gehört auch, dass Sie Klarheit über Ihre eigene Zukunft «für danach» schaffen. Denn mit dem Verkauf Ihres Unternehmens ändert sich auch Ihr gewohntes Leben.

Kommunikation mit Mitarbeitern

Eine sorgfältige Überlegung ist auch, wie Sie mit Ihrem Personal über den geplanten Unternehmensverkauf kommunizieren. Gerade wichtige Führungskräfte sollten Sie auch während des Verkaufsprozesses weiter an Sie und Ihr Unternehmen binden.

2. Zahlen und Fakten zusammenstellen

Kennzahlen zum Unternehmen, Kundeninformationen und laufende Verträge, Angaben zu Ihren Mitarbeitern etc, ; diese Informationen sollten sie zusammenstellen

Informationen zum Unternehmen

Die Ergebniszahlen der letzten drei bis fünf Jahre müssen transparent vorliegen. Das Erstellen einer kompletten Kundenliste – auch alle noch laufenden Aufträge müssen gesammelt werden. Die Auftragsübersicht wird von jedem Kaufinteressenten für die Due Diligence, die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Überprüfung Ihres Unternehmens benötigt.

Angaben über das Personal

Sie sollten ein aktuelles Organigramm Ihrer Belegschaft anfertigen. Wesentlich sind hier auch weitere Inhalte und Details der Arbeitsverträge,

3. Kaufpreis ermitteln

Selbstverständlich ist das schwierig, doch bei der Ermittlung des zu erzielenden Verkaufspreises sollten Sie möglichst emotionslos vorgehen: Hier zählen allein belegbare Fakten, um einen realistischen Wert zu erhalten.

Kritisch hinterfragen

Die Ertragsstärke und Position Ihres Unternehmens sollten Sie kritisch mit dem Markt und Branchenmitbewerbern abgleichen.

Verbindlichkeiten berücksichtigen

Auf der anderen Seite sind auch die Verbindlichkeiten aller Art unerlässlich für die Berechnung des Unternehmenswertes: Steuerverpflichtungen sowie Zahlungsverpflichtungen gegenüber Lieferanten, Partner sowie Banken unter Einschluss aller Bankverträge wie Kreditverträge, monatlichen Zinsbelastungen und Berücksichtigung etwaiger Bürgschaften, die zurückzuzahlen sind.

4. Überlegungen zu Käufern und Vereinbarungen

Potenzielle Käufer anvisieren

Wenn Sie sich vorstellen, durch den Unternehmensverkauf Ihr Lebenswerk und auch die Verantwortung für Ihre Mitarbeiter aus der Hand zu geben – welche Art von Käufer erscheint Ihnen dann richtig? Neben den harten Fakten spielen auch zwischenmenschliche Aspekte eine wesentliche Rolle.

Vereinbarungen planen

Schon für erste Interessentengespräche bedarf es eindeutiger Vereinbarungen und Erklärungen: Diskretion hat trotz anonymer Vermarktung oberste Priorität. Ziel ist es, dass der Kaufinteressent eine solide Entscheidungsgrundlage erhält.

Gerne unterstützen wir Sie beim Unternehmensverkauf –

BEVEDIS NACHFOLGEBERATUNG.

Machen Sie unsere Erfahrung zu Ihrem Vorteil.

BEVEDIS.
NACHFOLGEBERATUNG
