

Im Folgenden erläutern wir Ihnen den groben Ablauf einer Unternehmensveräußerung.

Selbstverständlich können darüber hinaus weitere einzelne Schritte, insbesondere in der Vorbereitungsphase, notwendig sein. Denn jeder Veräußerungsprozess ist individuell und hängt von verschiedenen Kriterien ab. Dies entscheidet sich jedoch in der Regel nach unserem ersten persönlichen Gespräch ...

01

Erstkontakt / Analyse und Unternehmensbewertung ...

Wenn Sie bereit sind, Ihr Unternehmen zu veräußern, lernen wir uns persönlich kennen. Bei einem offenen und absolut vertraulichen Erstgespräch bekommen Sie einen Eindruck von uns, unserer Kompetenz und unserer Arbeitsweise und wir machen uns ein erstes Bild von Ihrem Unternehmen. Sie erhalten Antworten auf alle Ihre Fragen. Darüber hinaus benötigen wir von Ihnen einige betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Anhand dieser Zahlen und anderer Kriterien bewerten wir Ihr Unternehmen, legen einen Kaufpreis fest und erstellen ein Kurz-Exposé Ihres Unternehmens.

02

Identifikation und Ansprache potenzieller Interessenten ...

Liegen uns Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und alle weiteren Kriterien vor, die für einen Kauf-Interessenten relevant sind, ermitteln wir potenzielle Käufer für Ihr Unternehmen. Anhand unserer Datenbank wissen wir, welche Interessenten an welchen Personaldienstleistern interessiert sind und welche Anforderungen sie haben. Diese werden von uns angesprochen und Ihr Unternehmen mit unserem Kurz-Exposé anonym vorgestellt. Bei konkretem Interesse eines pot. Käufers entscheiden nur Sie, ob wir detaillierte Zahlen weitergeben bzw. Ihre Identität aufdecken.

03

Erstkontakt mit dem Kauf-Interessenten ...

Nachdem Sie nun als Verkäufer wissen, welcher Strategie oder Investor Interesse an Ihrem Unternehmen hat und sich auch der Kauf-Interessent anhand des Kurz-Exposés ein erstes Bild von Ihnen machen konnte und eine Geheimhaltungsvereinbarung unterschrieben hat, bringen wir Sie zusammen an einen Tisch. Dieses erste persönliche Treffen dient zur Feststellung, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist und ob eine Beteiligung bzw. der Kauf Ihres Unternehmens in das strategische Konzept des Käufers passt.

04

Vorprüfung und formelle Absichtserklärung ...

In dieser Phase werden aussagefähige Unterlagen Ihres Unternehmens im Hinblick auf Ihre Unternehmensstrategie, sowie die Finanz- und Ertragslage analysiert. Aufgrund dieser Vorprüfung entwickelt der Kauf-Interessent mit Ihnen eine Transaktionsstruktur und erarbeitet eine Unternehmensplanung. Anschließend erfolgt eine formelle Absichtserklärung zum Erwerb Ihres Unternehmens bzw. zur Beteiligung an Ihrem Unternehmen in Form eines Vorvertrages (LOI = Letter of Intent).

05

Due Dilligence ...

Bei einer Due Dilligence (übersetzt: gebotene Sorgfalt) - auch bekannt als „Sorgfaltspflicht“ - erfolgt eine Prüfung der Erfolgs- und Risikoparameter aus der Sicht des potenziellen Käufers, d.h. eine detaillierte Untersuchung und Bewertung als Entscheidungsgrundlage zur Beteiligung bzw. zum Erwerb Ihres Unternehmens. Due Dilligence-Prüfungen konzentrieren sich in der Regel auf eine systematische Stärken-/Schwäche-Analyse, Unternehmensstrategie und Themen wie Finanzen, Steuern, Recht, Markt und strategische Positionierung im Wettbewerb.

06

Kaufvertrag ...

Bei positivem Ergebnis der Due Dilligence-Prüfung wird der notarielle Kauf-Vertrag abgeschlossen.

Zeitlicher Ablauf ...

Stellen Sie uns alle notwendigen Unterlagen zügig zur Verfügung, „stimmen“ Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und sind darüber hinaus u.a. Transparenz und Beständigkeit in vielen anderen Unternehmensangelegenheiten deutlich erkennbar, kann eine Transaktion in weniger als 12 Wochen zum Vertrag führen.

Umsetzung der strategischen Planung ...

Ab diesem Zeitpunkt können wir nicht mehr für Sie tätig werden. Denn nach Vollzug der Transaktion beginnt die eigentliche Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihrem neuen Partner.