

NACHFOLGEPLANUNG

IN FÜNF SCHRITTEN ZUR ERFOLGREICHEN SCHLÜSSELÜBERGABE



VORBEREITUNG / PLANUNG

Ziel: Unternehmen verkaufsfähig machen

Ziele definieren

Strategische Überprüfung

- Aussonderung nicht betriebliche Substanz
- Übertragbarkeit Ertragskraft sicherstellen

Steuerliche Überprüfung

- Stille Reserven
- Unternehmensstruktur

Private Planung

- Vorsorgeplanung
- Familie miteinbeziehen
- Freizeitplanung



KÄUFERSUCHE

Ziel: Bestmöglichen Käufer finden

Art der Nachfolge

- Familienintern (FBO)
- Betriebsintern (MBO)
- Konkurrent
- Vertikale Integration
- Externer Käufer (MBI)
- Finanzinvestor
- Andere

Matching

- Unternehmenskultur
- Persönlichkeit
- Know-how

Vertragliches

- Vertraulichkeit (NDA)
- Absichtserklärung (LOI)
- Information Memorandum



BEWERTUNG UND VERHANDLUNGEN

Ziel: Verkaufsbedingungen klären

Unternehmensbewertung

- Bereinigung Ist-Zahlen
- Erstellung Plan-Zahlen
- Bewertungsmethode (Substanz-, Ertragswert, DCF, Multiple, ...)
- Praktikermethode

Eckpunkte definieren

- Kaufpreis
- Weiterbeschäftigung MA
- Erstellung Termsheet
- Strukturierung der Transaktion
- Zusicherungen / Garantien

Verkaufsverhandlung



DUE DILIGENCE UND ABSCHLUSS

Ziel: Rechtssicherheit schaffen

Due Diligence

- Allgemein
- Finanzen
- Recht
- Steuern
- Markt & Konkurrenz
- Human Resources
- IP & Patente
- IT & Technik
- Umwelt & Reputation
- ...

Verträge ausarbeiten

- Kaufvertrag
- Aktionärsbindungsvertrag
- Weiterbeschäftigung

Verkaufsabschluss



ÜBERGABE UND INTEGRATION

Ziel: Reibungslose Übergabe gewährleisten

Übertrag Eigentum

- Zahlung Kaufpreis / Verkäufendarlehen
- Weiterbeschäftigung bisheriger Inhaber
- Earn-Out

Stakeholder informieren

- Mitarbeitende
- Kunden
- Lieferanten
- ...

Integration

- Strategieplanung
- Dokumentation bisheriger Prozesse
- Neuausrichtung Organisation