

Phasen	Maßnahmen
Vorbereitungsphase	<p>Mit der Vorbereitung einer Unternehmensübernahme (Existenzgründung) sollte nach Möglichkeit einige Zeit vor der eigentlichen Transaktion begonnen werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse der eigenen Kenntnisse &amp; Erfahrungen in kaufmännischer, technischer und handwerklicher Hinsicht (ggf. frühzeitige Weiterbildung in Buchführung, Kostenrechnung, Marketing, grundlegendes Vertragswesen etc.),</li> <li>• Analyse der eigenen finanziellen Verhältnisse inklusive der (Vor-)Prüfung von Möglichkeiten zur Inanspruchnahme öffentlicher Existenzgründungshilfen,</li> <li>• Festlegung eines passenden Anforderungsprofils für das Zielunternehmen („Target“) bspw. hinsichtlich Branche, Größe, Standort etc.,</li> <li>• Ermittlung eines optimalen Übernahmzeitpunkts hinsichtlich privater, beruflicher und finanzieller Gegebenheiten.</li> </ul>
Anbahnungsphase	<p>Mit der Anbahnungsphase wird der eigentliche Unternehmenskauf eingeleitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsultation geeigneter Stellen &amp; Berater (Gründungsberater der IHK oder HWK oder der berufsständischen Kammern, Hausbank, Steuerberater, M&amp;A-Berater),</li> <li>• Suche nach Zielunternehmen über Kammern, Hausbank, Steuerberater oder in speziellen Datenbanken (Nachfolgebörsen, M&amp;A-Börsen) sowie in sonstigen Medien,</li> <li>• eventuell anonyme Einstellung eines eigenen Suchprofils in geeignete Medien,</li> <li>• Vorbereitung eines fundierten Fragenkataloges zur kritischen Selektion der Suchergebnisse.</li> </ul>
Abwicklungsphase	<p>Nach Identifikation eines als - grundsätzlich geeignet - erscheinenden Zielunternehmens beginnt die eigentliche Gestaltung der (möglichen) Transaktion:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer,</li> <li>• Sichtung erster, noch grober Informationen zum Unternehmen durch den Käufer,</li> <li>• bei weiterer Annäherung – Abschluss einer Grundsatzvereinbarung („Letter of Intent“) möglichst mit einer zeitlich befristeten Exklusivitätsvereinbarung für den Käufer,</li> <li>• intensive &amp; umfassende Prüfung des Unternehmens (Markt, Wettbewerb, FuE, Prozesse/Abläufe, Mitarbeiter, Verträge, Finanzdaten etc.) möglichst koordiniert mit dem Finanzierungspartner des Käufers („Due Diligence“),</li> <li>• Erstellung einer mehrjährigen Unternehmensplanung in Abstimmung zwischen Käufer und Verkäufer,</li> <li>• Durchführung einer objektiven &amp; marktfähigen Unternehmensbewertung – eventuell mit Hilfe eines sachkundigen Beraters,</li> <li>• Gestaltung eines für beide Seiten akzeptablen Übergabemodells (bspw. „Asset Deal“ vs. „Share Deal“) – auch im Hinblick auf (steuer-)rechtliche Aspekte,</li> <li>• Kaufpreisverhandlung (Einigung über Höhe, Art und Zeitpunkt der Kaufpreiszahlung),</li> <li>• Ableitung eines situativen Finanzierungsmodells (Eigenkapital, Fremdkapital, öffentliche Fördermittel, eventuell Verkäuferdarlehen oder Ratenzahlung),</li> <li>• Erstellung und Endverhandlung entsprechender Verträge (Regelung gegenseitiger Verpflichtungen, Garantien und Zusicherungen), notariell beurkundete oder einfache schriftliche Vertragsunterzeichnung.</li> </ul>
Begleitungsphase	<p>Um einen möglichst reibungslosen Übergang der Geschäftsleitung zu ermöglichen, ist es vielfach hilfreich, wenn der Verkäufer den Käufer noch für einen definierten Zeitraum beratend oder operativ begleitet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Information der Mitarbeiter,</li> <li>• Überleitung der Kundenkontakte,</li> <li>• Einarbeitung in die wesentlichen Unternehmensabläufe und Produktionstechniken,</li> <li>• Information der Lieferanten und sonstiger externer Partner.</li> </ul>