



einfach
überlegen

Thema: Unternehmensverkauf

Motive könne z. B. eine Nachfolgeregelung, eine finanzielle Krise oder Gesellschafterkonflikte sein. Aber mehr und mehr kommen in den letzten Jahren zu diesen Motiven strategische Gründe für den Verkauf des Unternehmens oder Teilen davon hinzu, wie z. B. die strategische Neuausrichtung der Unternehmerfamilie. Die Gründe für den Unternehmensverkauf sind vielfältig und unterscheiden sich bei jeder Verkaufstransaktion. Alle Transaktionen haben jedoch gemeinsam, dass der Verkauf eines Unternehmens ein komplexer und zeitaufwändiger Prozess ist. Es ist eine sehr anspruchsvolle unternehmerische Herausforderung, bei der viel auf dem Spiel steht. Fehler, die in einer frühen Phase des Verkaufsprozesses begangen werden, erweisen sich häufig später als irreparabel und äußerst kostspielig. Das gilt für Familienunternehmen genauso wie für Großunternehmen.

„Eine professionelle Planung und Vorbereitung des Unternehmensverkaufs ist entscheidend für den Erfolg.“



Einige wesentliche Grundregeln einer richtigen Verkaufsstrategie sollten daher beachtet werden:

- ausreichende Kenntnisse über die wichtigsten Rahmenbedingungen eines solchen Verkaufsprozesses;
- Einigkeit innerhalb des Gesellschafterkreises und Managements über die Absicht und Ziele des Verkaufs;
- eine frühe, sehr sorgfältige Planung und konkrete Vorbereitung des Prozesses;
- ein kleiner, sehr vertrauensvoller Kreis von Eingeweihten;
- die frühzeitige Einbeziehung von erfahrenen M&A-Beratern;
- die Wahl des richtigen Zeitpunktes für die Transaktion.

- ✓ *Spielst Du mit dem Gedanken, Dein Unternehmen oder einen Teil davon zu veräußern?*
- ✓ *Wie bereitest Du Dich auf diesen Prozess vor?*

Erzähle uns, was Dich in diesem Bereich bewegt!

Höre alle
Folgen

