

Verkauf einer Servicefirma in der Aufzugsbranche



Ein Inhaber einer Firma möchte aus Altersgründen aus seinem Unternehmen ausscheiden. Einen geeigneten Nachfolger in der Familie gibt es nicht. Nach einem Erstkontakt analysiert BT das zu verkaufende Unternehmen, stimmt eine Verkaufsstrategie mit dem Verkäufer ab und erstellt eine Liste von Unternehmen, die als Käufer in Frage kommen. Im Anschluss wird ein strukturierter Transaktionsablauf aufgesetzt, der in der Regel wie folgt aussieht:



BT und Verkäufer bereiten die Transaktion vor.
BT erstellt eine Firmenpräsentation, um die Firma in geeigneter Weise potentiellen Käufer vorstellen zu können.

BT spricht potentielle Käufer nach Abstimmung mit dem Verkäufer an und stellt das zu verkaufende Unternehmen anhand von einer groben Beschreibung und von unkritischen Daten vor. Mögliche Käufer entscheiden, ob sie an einem Kauf interessiert sind.

BT schließt mit interessierten möglichen Käufern Vertraulichkeitsvereinbarungen.

Danach werden Unternehmensdaten, u.a. die Präsentation ausgetauscht, auf deren Basis ein möglicher Käufer ein unverbindliches Angebot abgeben kann.

Interessierte potentielle Käufer geben ein Angebot ab.

Verkäufer und BT werten Angebote aus und entscheiden, welche Verhandlungspartner sich das Unternehmen näher in der Due Diligence anschauen dürfen.

Der oder die möglichen Käufer prüfen und analysieren das Unternehmen näher. BT koordiniert für den Verkäufer die Anfragen und moderiert Gespräche mit Beratern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Anwälten, etc.

Das unverbindliche Angebot sowie die Erkenntnisse aus der "DD" stellen die Basis für die Kaufvertragsverhandlungen dar.

In dieser Phase steht BT dem Verkäufer eng zur Seite, gibt Verhandlungstipps, unterstützt, moderiert die Verhandlungen.

Unterschrift des Kaufvertrags und Übertragung des Unternehmens:
BT begleitet Verkäufer zu den Terminen, einschl. Notartermin.

Rechtliches Wirksamwerden der Übertragung des Unternehmens, geknüpft an ein bestimmtes Datum [hier zum Jahreswechsel] und Bedingungen im Kaufvertrag [hier: Verlängerung des Mietvertrags].

Übliche Dauer: 6-9 Monate, in diesem Fall ca. 7 Monate