

Standard-Ablaufplan einer M&A Beratung für den Verkäufer eines Unternehmens

Die M&A-Beratung für einen Verkäufer umfasst mehrere Phasen, die systematisch und gründlich durchgeführt werden müssen, um den bestmöglichen Verkaufspreis und eine reibungslose Transaktion sicherzustellen. Hier ist ein realistischer Ablaufplan für die Beratung eines Unternehmensverkäufers:

Phase 1: Vorbereitung und Analyse (Dauer: 4–6 Wochen)

1. Initiales Gespräch und Zieldefinition

- Treffen mit dem Verkäufer zur Besprechung der Zielsetzungen des Verkaufsprozesses.
- Klärung von Erwartungen und Prioritäten (z.B. Preis, Käuferprofil, Zeitrahmen).
- Festlegung des Beraterteams und der Aufgabenverteilung.

2. Due Diligence-Vorbereitung

- Sammlung relevanter Unternehmensinformationen (Bilanzen, Verträge, Kundenstammdaten, Patente etc.).
- Ermittlung möglicher Risiken, die den Unternehmenswert oder den Verkaufsprozess beeinträchtigen könnten.
- Überprüfung der rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Struktur des Unternehmens.
- Sicherstellung, dass alle Dokumente und Verträge auf dem neuesten Stand sind.

3. Bewertung des Unternehmens

- Durchführung einer Unternehmensbewertung auf Basis verschiedener Methoden (z.B. Ertragswertmethode, Multiplikatorenverfahren).
- Erstellung eines detaillierten Wertberichts, der als Grundlage für die Preisgestaltung dient.

4. Festlegung der Verkaufsstrategie

- Entscheidung über den Verkaufsansatz (z.B. Verkauf an strategische Käufer, Finanzinvestoren oder Management Buy-out).
- Festlegung der Kommunikationsstrategie (z.B. vertraulich vs. öffentlich).
- Erstellung eines Informationsmemorandums (IM) und einer Marketingstrategie.

Phase 2: Marketing und Käuferansprache (Dauer: 6–8 Wochen)

1. Erstellung des Informationsmemorandums (IM)

- Das IM enthält alle wichtigen Informationen zum Unternehmen, das verkauft werden soll, einschließlich Marktanalysen, Finanzkennzahlen, Geschäftsmodell und Wachstumspotenzial.
- Das IM wird so erstellt, dass es potenzielle Käufer anspricht und gleichzeitig sensible Informationen schützt.

2. Käuferansprache und -identifikation

- Identifikation potenzieller Käufer, sowohl aus dem Kreis der strategischen als auch der finanziellen Käufer (Private Equity, Family Offices).
- Direktansprache potenzieller Käufer durch den Berater, ggf. über ein Netzwerk oder durch M&A-Plattformen.
- Durchführung von Marketingmaßnahmen (z.B. vertrauliche Datenräume, Webinare, Direktmailings).

3. Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDAs)

- Bevor sensible Unternehmensdaten geteilt werden, müssen alle potenziellen Käufer eine Vertraulichkeitsvereinbarung (Non-Disclosure Agreement, NDA) unterzeichnen.
- 4. Erste Gespräche und Interessenbekundungen**
- Durchführung erster Gespräche und Meetings mit interessierten Käufern.
 - Sichtung der ersten Angebote und Interessenbekundungen.

Phase 3: Verhandlung und Due Diligence (Dauer: 8–12 Wochen)

- 1. Auswahl der Interessenten und Einladung zur Due Diligence**
- Auswahl der qualifizierten Käufer, die zu einer intensiveren Verhandlung und Due Diligence eingeladen werden.
 - Übergabe von detaillierteren Informationen zur Durchführung der Due Diligence (z.B. durch den Zugang zu einem Datenraum).
- 2. Verhandlungen**
- Festlegung der Preisvorstellungen und Bedingungen des Verkaufs.
 - Durchführung intensiver Verhandlungen über den Preis, die Struktur des Deals und mögliche Anpassungen.
 - Einbeziehung von Steuer- und Rechtsberatern zur Klärung von steuerlichen Auswirkungen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- 3. Due Diligence des Käufers**
- Der Käufer führt eine gründliche Due Diligence durch, bei der alle relevanten Informationen überprüft werden (Finanzen, rechtliche Verhältnisse, Geschäftsmodelle, Marktstellung etc.).
 - Begleitung des Verkäufers durch diesen Prozess, Beantwortung von Fragen und Bereitstellung zusätzlicher Informationen, um Verzögerungen zu vermeiden.

Phase 4: Vertragsgestaltung und Abschluss (Dauer: 4–6 Wochen)

- 1. Finale Verhandlungen und Preisfindung**
- Nach Abschluss der Due Diligence werden alle offenen Fragen und möglichen Anpassungen in Bezug auf den Preis und die Vertragsbedingungen geklärt.
 - Einigung auf den endgültigen Kaufpreis und die Modalitäten der Zahlung.
- 2. Erstellung des Kaufvertrages**
- Erarbeitung des endgültigen Kaufvertrags, einschließlich der Vereinbarungen zu Zahlung, Haftung, Garantien und Garantieforderungen.
 - Rechtliche Prüfung und Anpassung durch die Anwaltskanzleien des Verkäufers und Käufers.
- 3. Abschluss der Transaktion**
- Unterzeichnung des Kaufvertrags und Durchführung der Zahlung.
 - Übergabe des Unternehmens an den Käufer.
 - Abwicklung von Formalitäten (z.B. Übergabe von Aktien, Übertragung von Verträgen, Kommunikation mit Mitarbeitern und Stakeholdern).

Phase 5: Nach dem Verkauf (Dauer: 4–6 Wochen)

- 1. Nachbetreuung und Integration (falls erforderlich)**
- Unterstützung des Verkäufers bei der Übergabe an den Käufer, um eine nahtlose Integration zu gewährleisten.
 - Beratung des Verkäufers zu steuerlichen und rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit dem Verkauf.



- Vorbereitung und Kommunikation mit den Mitarbeitern über den Verkauf.
 - 2. **Abschluss des Projekts**
 - Abschluss des Projekts mit einer finalen Besprechung zwischen Verkäufer und Berater.
 - Auswertung der gesamten Transaktion und der Einhaltung der Verkaufsziele.
-

Gesamtzeitrahmen

Der gesamte M&A-Prozess dauert in der Regel **6 bis 12 Monate**, je nach Komplexität des Unternehmens, der Verhandlungssituation und den Due-Diligence-Anforderungen. In Einzelfällen, in denen der Markt besonders schnelllebig oder die Verhandlungen besonders komplex sind, kann sich der Zeitrahmen entsprechend verlängern.

Fazit

Eine erfolgreiche M&A-Transaktion erfordert eine umfassende und strukturierte Beratung. Als Berater des Verkäufers müssen Sie den gesamten Prozess begleiten, von der strategischen Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss. Es ist entscheidend, dass alle Aspekte des Unternehmens – von der Bewertung über die Käuferansprache bis hin zur rechtlichen Struktur – gründlich berücksichtigt werden, um den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen und den Erfolg des Unternehmens langfristig zu sichern.