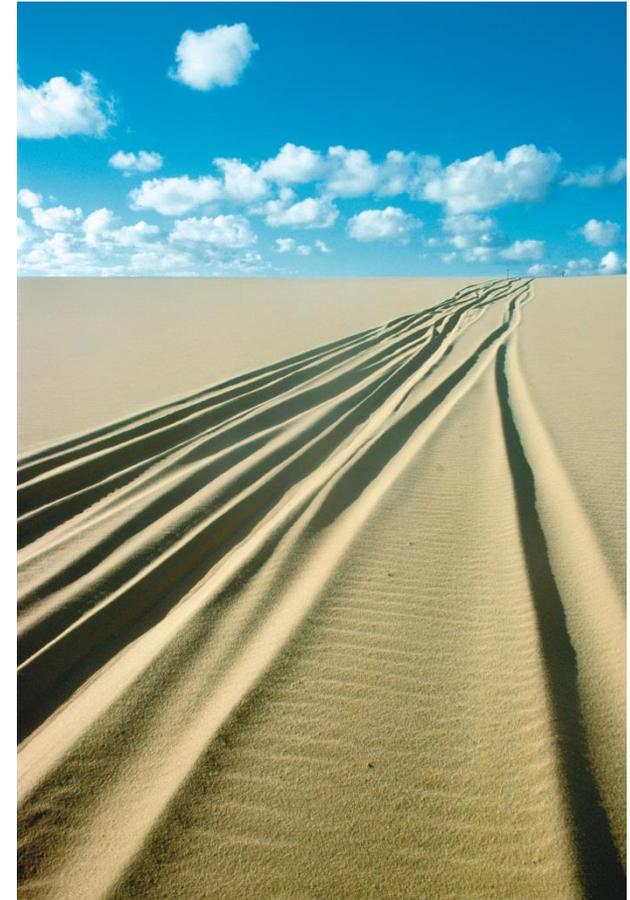


# Unternehmenskauf & -verkauf (M&A)



# M&A-Transaktion – eine prüfenswerte Option auch für KMU

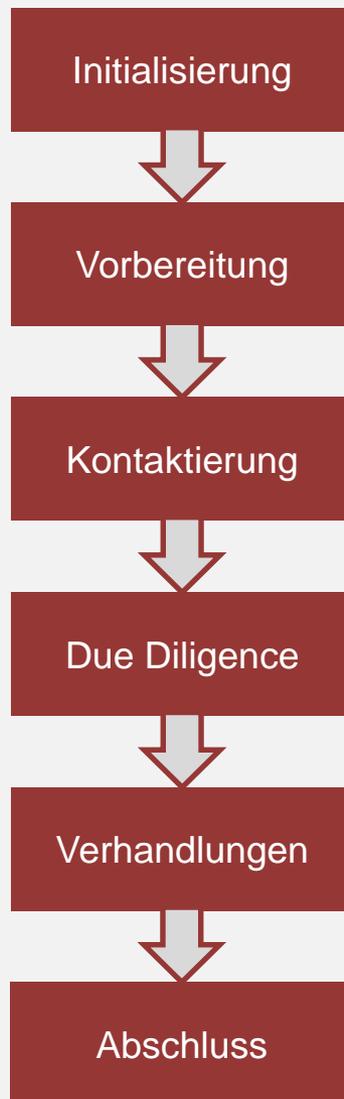
## Was versteht man unter M&A?

Der Verkauf eines Unternehmens fällt in die Kategorie der familienexternen Nachfolgeregelung. Die Hauptalternativen zu einem Verkauf an das Management liegen in der Veräußerung des Unternehmens an einen strategischen Investor oder in einer Fusion. Strategische Investoren verfolgen mit einer Akquisition häufig die Realisierung einer Wachstumsstrategie. Die Entscheidung, das eigene Geschäft zu verkaufen, ist oftmals ein langer Prozess und zieht verschiedene finanzielle, rechtliche und emotionale Konsequenzen nach sich. Es ist deshalb entscheidend, beim Verkauf der Firma professionell vorzugehen und die Ziele genau zu definieren.

## Ihr Nutzen eines begleiteten M&A-Prozesses

Ein strukturierter Verkaufsprozess bietet insbesondere folgende Vorteile:

- ✓ Unternehmerfamilie kann das im Unternehmen gebundene Kapital realisieren
- ✓ Existenzsicherung des Unternehmens, falls familieninterne Lösung nicht möglich
- ✓ Aufgrund nutzbarer Synergien für Käufer kann Verkaufspreis maximiert werden
- ✓ Wettbewerbssituation unter potenziellen Käufern erzeugen (z.B. mittels Auktion)
- ✓ Erhöhung der Transaktionssicherheit
- ✓ Stärkung der Verhandlungsposition



## Phasen eines M&A-Prozesses

Typischerweise gliedert sich ein Unternehmenskauf bzw. –verkauf in verschiedene Phasen:

- **Initialisierung**  
Anstoss eines Verkaufsprojekts durch Unternehmer oder Kaufinteressenten, Unternehmung verkaufsbereit machen
- **Vorbereitung**  
Analyse des Verkaufsobjekts (inkl. Wertüberlegungen), Erstellung einer Verkaufsdokumentation, Auflistung potenzieller Käufer, Festlegung Transaktionsstruktur
- **Kontaktierung**  
Zustellung Verkaufsdokumentation an potenzielle Käufer, Unterzeichnung Vertraulichkeitserklärung, Einforderung indikativer Offerten
- **Due Diligence**  
Evaluation der eingegangenen Offerten, Einblickgewährung in Datenraum, Gespräche mit dem Management
- **Verhandlungen**  
Verkaufsverhandlungen, Preisfestsetzung, Ausarbeitung Kaufvertrag
- **Abschluss**  
Unterzeichnung (Signing) und Vollzug (Closing) Kaufvertrag, Kaufpreiszahlung, Integration akquirierte Unternehmung