

### 3. PROS & CONS DER ÜBERNAHME EINENS BESTEHENDEN UNTERNEHMENS:

#### ▪ Pros:

- ❖ Märkte sind bereits vorhanden, müssen nicht mit viel Aufwand erschlossen werden
- ❖ Unternehmen bereits positioniert
- ❖ vorhandener Kundenstamm
- ❖ vorhandene Produktpalette
- ❖ erfahrener Mitarbeiterstamm
- ❖ Netz von Lieferanten und Geschäftspartnern vorhanden
- ❖ Know-how des Altinhabers wichtiges Kapital
- ❖ eingespielte interne Abläufe
- ❖ Chancen und Risiken aufgrund von Erfahrungswerten und genauen Zahlen für die Unternehmensplanung besser abschätzbar
- ❖ Bonitätsprüfung für Kreditinstitute einfacher
- ❖ höhere Ertragschancen von Anfang an

### **3. PROS & CONS DER ÜBERNAHME EINENS BESTEHENDEN UNTERNEHMENS:**

- **Cons:**
  - ❖ festgefahrene Strukturen
  - ❖ Startprobleme des "Neuen" durch Mitarbeiter und Kunden
  - ❖ Dominanz des Altinhabers
  - ❖ ggf. veraltete Produkt- und Leistungspalette und längere Zeit keine Investition in Modernisierungsmaßnahmen
  - ❖ höherer Kapitalbedarf
  - ❖ Verantwortung für bestehenden Mitarbeiterstamm

## **12-PHASEN PROZESS DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE:**

- 1. Berater lernt potentiellen Übernehmer und dessen Suchfokus kennen**
- 2. Gemeinsame Definition des Targets**
- 3. Vorläufiges Finanzierungskonzept / Firepower**
- 4. Anonyme aktive oder passive Marktansprache durch den Berater**
- 5. Unterzeichnung Geheimhaltungsvereinbarung**
- 6. Erstgespräch Berater <> Verkäufer, Feststellung der Ernsthaftigkeit der Verkaufsabsicht, beabsichtigte Dealstruktur, ggf. Kaufpreisidee**
- 7. Erstgespräch Verkäufer <> Käufer unter Beteiligung des Beraters und nachfolgender Zurverfügungstellung von unternehmensbezogenen Eckdaten**
- 8. Verhandlung und Unterzeichnung einer Absichtserklärung (Letter of Intent)**
- 9. Due diligence auf Basis abgestimmter Checkliste und Prozess**
- 10. Verhandlung und Unterzeichnung des Verkaufsvertrags und ggf. notwendiger Nebenverträge (Berater-, Pachtvertrag etc.)**
- 11. Übergabe (Closing) des Unternehmens**
- 12. Abarbeitung vertraglich vereinbarter post Closing Aktivitäten**

## **16-PHASEN PROZESS DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE:**

- 9. Erstgespräch Berater <> Käufer, Feststellung der Ernsthaftigkeit der Kaufabsicht**
- 10. Unterzeichnung Geheimhaltungsabkommen**
- 11. Erstgespräch Verkäufer <> Käufer unter Beteiligung des Beraters und nachfolgender Zurverfügungstellung von unternehmensbezogenen Eckdaten**
- 12. Verhandlung und Unterzeichnung einer Absichtserklärung (Letter of Intent)**
- 13. Due diligence auf Basis abgestimmter Checkliste und Prozess**
- 14. Verhandlung und Unterzeichnung des Verkaufsvertrags und ggf. notwendiger Nebenverträge (Berater-, Pachtvertrag etc.)**
- 15. Übergabe (Closing) des Unternehmens**
- 16. Abarbeitung vertraglich vereinbarter post Closing Aktivitäten**