



M&A Projektablauf aus Verkäufersicht: Ein Leitfaden für einen erfolgreichen Unternehmenskauf

Der Verkauf eines Unternehmens ist eine komplexe und anspruchsvolle Aufgabe, die sorgfältige Planung, strategische Überlegungen und eine präzise Umsetzung erfordert. Für Unternehmer, die den Verkauf ihres Unternehmens in Erwägung ziehen, kann externe Unterstützung z.B. durch erfahrene Unternehmensberater für eine erfolgreiche Umsetzung ein wesentlicher Erfolgsfaktor sein. Ein zusammenfassender Blick auf den M&A-Projektablauf aus Sicht eines Verkäufers zeigt, wie sich der Prozess zerlegen lässt und welche Herausforderungen es zu meistern gilt.

I. Individuelle Unternehmensanalyse und Entwicklung einer Verkaufsstrategie

In der ersten Phase eines M&A-Projekts steht eine gründliche Analyse des Unternehmens und die Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie im Vordergrund. Dabei ist eine transparente Kommunikation besonders relevant, damit die Ziele und Motivationen der Verkäufer verstanden und eine Analyse des Unternehmens durchgeführt werden kann. Externe Berater können dabei eine objektivierte Sichtweise einbringen, die eine individuelle Einschätzung des zu verkaufenden Unternehmens aus Käufersicht ermöglicht. Im Rahmen eines Unternehmenschecks werden rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte beleuchtet. Die Berater können so auf Anpassungsmöglichkeiten, aber auch potenzielle Deal Breaker hinweisen. Auf den Ergebnissen aufbauend kann eine zielgerichtet und individuelle Verkaufsstrategie entwickelt werden.

II. Identifikation und Ansprache potenzieller Käufer

Die gezielte Suche, Identifikation und Ansprache potenzieller Käufer ist ein entscheidender Schritt, um den Verkaufsprozess in Gang zu setzen. Das Thema Vertraulichkeit spielt dabei eine wesentliche Rolle und kann gewahrt werden, indem bis zur Unterzeichnung einer entsprechenden Geheimhaltungsvereinbarung ausschließlich mit den Beratern des zu verkaufenden Unternehmens ohne Nennung desselben kommuniziert wird. Die Informationen zum Unternehmen, die einem potenziellen Käufer Grundlage für die Validierung des eigenen Interesses bieten soll, erfolgt durch Übermittlung eines ausführlichen Information Memorandum (IM). Darüber hinaus stimmen die Berater auch weitere Vereinbarungen, wie beispielsweise einen Letter of Intent (LOI), mit dem Verkäuferunternehmen und den Interessenten ab. Zielgerichtetes Vorgehen und ein hoher Arbeitstakt im Sinne eines zügigen Abschlusses der Transaktion sollte hier eine wesentliche Maxime sein.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

■ Göttingen – Gleichen
Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

■ Göttingen – Zentrum
Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

■ Hamburg
Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64



III. Begleitung der Käufer Due Diligence

Sobald die Interessenten eine entsprechende Interessenbekundung abgegeben haben, beginnt die Käuferseite im Regelfall mit einer ausführlichen Sorgfaltsprüfung. In diesem Schritt ist es erforderlich eine oft nicht unerhebliche Menge an Dokumenten zu prüfen und ordnungsgemäß aufzubereiten. Auf Grund des beträchtlichen Aufwands kann dieser Prozess eine erhebliche Herausforderung für die Verkäuferseite darstellen, die nur mit externer Hilfe zu stemmen ist. Involvierte Berater des Verkäufers stimmen die Zusammenstellung der erforderlichen Unterlagen ab und koordinieren strategisch die Datenfreigabe. Dabei spielt auch die Aufbereitung der Dokumente unter Berücksichtigung datenschutzrechtlicher Aspekte eine Rolle. Die Berater sorgen neben der Einhaltung der rechtlichen Anforderungen für einen reibungslosen Ablauf während der Prüfung durch die potenziellen Käufer.

IV. Begleitung der Verhandlungen, Kaufvertragserstellung und Abschluss

In der Verhandlungsphase wird neben entscheidenden Elementen, wie dem Kaufpreis, auch über eine entsprechende Transaktionsstruktur verhandelt. Hier können z.B. Rückbeteiligungsmodelle, Verkäuferdarlehen oder Earn-Out-Klauseln beispielhaft genannt werden. Aber auch Themen wie Garantien oder Freistellungen zugunsten des Käufers können ein wesentliches Element und mit potenziell hohem wirtschaftlichem Impact verbunden sein.

Die Bearbeitung oder Erstellung des eigentlichen Kaufvertrages erfolgt im Regelfall unter Einbindung erfahrener Rechtsanwälte auf beiden Seiten. Hier gilt es ein möglichst tragfähiges Regelungskonzept zu schaffen, damit nach Abschluss der Transaktion eine hohe Verbindlichkeit und Rechtssicherheit gewährleistet ist. Dies ist vor allem in Konstellationen vorteilhaft und ratsam, in denen eine weitergehende Zusammenarbeit nach Übertragung der Unternehmensanteile, beispielsweise Weiterführung der Geschäftsführung durch den Verkäufer, vereinbart ist. Hier gilt es ebenso alle korrespondierenden Vertragswerke wie den Geschäftsführeranstellungsvertrag sauber auszuverhandeln.

V. Fazit

Ein gut durchdachter M&A-Prozess erfordert nicht nur Fachkenntnisse, sondern im Regelfall auch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit erfahrenen Beratern. Durch eine individuelle Unternehmensanalyse, gezielte Käuferansprache, sorgfältige Begleitung der Due Diligence, professionelle Verhandlungsführung und präzise Vertragsgestaltung wird der Weg für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf geebnet. Berater sind dabei nicht nur Unterstützer, sondern



Renneberg

strategische Partner, Moderatoren und Ratgeber auf dem Weg zu einem erfolgreichen Abschluss.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

Jens M. Wellbrock
Managing Director
wellbrock@renneberg-gruppe.de
040-3006188-500

