

# So realisieren Sie Ihren Unternehmensverkauf

**SUCCESS 4.0**

Eigene Nachkommen übernehmen immer seltener den elterlichen Betrieb, aus persönlichen Gründen, weil sie andere Lebenspläne haben. Mitarbeiter haben oft nicht die nötigen finanziellen Mittel, um Ihr Unternehmen weiterzuführen.

Was passiert mit Ihrem Lebenswerk, den Arbeitsplätzen, dem guten Ruf der Firma?

Wie werden 30 bis 40 Jahre harte Arbeit und persönliches Engagement entlohnt – und was bleibt für Sie?

In Deutschland entsteht seit 5 Jahren ein neuer Markt für den Verkauf oder die Übernahme von kleinen Unternehmen (KMUs).

Was bedeutet das für Sie? – Eine echte Chance für den Fortbestand Ihres Unternehmens!

Allerdings sollte Ihr Unternehmen in den letzten Jahren erfolgreich sein, ein gutes Image haben und kompetente Mitarbeiter, die qualifiziert und motiviert sind. Auch sollte der Kundenstamm für eine kontinuierliche Auslastung sorgen.

Diese und weitere wichtige Erfolgsbausteine gilt es, im Rahmen des Nachfolgeprozesses zu durchleuchten und zu optimieren.

Dieser Prozess sollte mindestens 2 Jahre vor dem Unternehmensverkauf beginnen, denn dann bleibt genügend Zeit, die „Braut“ zu schmücken und die steuerlichen | rechtlichen Voraussetzungen für den Verkauf zu optimieren.

Haben Sie die richtige Unternehmensform, macht eine Betriebsaufspaltung Sinn, ist es für Sie steuerlich besser, Unternehmensanteile oder Anlagevermögen, Kundenstamm und Firmennamen zu verkaufen? Sind Verträge mit Mitarbeitern sowie Leasing- und Mietverträge auf aktuellem Stand? Dies alles sind nicht nur steuerliche und rechtliche, sondern vor allem strategische Themen.

Ihre Hausbank muss informiert werden und prüfen, wie bestehende Darlehen zurückgeführt werden können und welche Sicherheiten/ Grundschulden frei werden. Und das alles sollte vor dem Start der Käufersuche stattfinden.

Holen Sie sich hier einen erfahrenen Berater, der Ihr Projektleiter für den Unternehmensverkauf ist, sich um alles kümmert und Ihnen den Rücken frei hält. Er ist Ihr Ansprechpartner und setzt die notwendigen Maßnahmen um.

Er wird auch ein Verkaufsexposé erstellen und den Unternehmenswert ermitteln. Auf dieser Basis werden dann gemeinsam potenzielle Käufer lokalisiert, Kontakt aufgenommen, die ersten Vorgespräche geführt.

Gut aufbereitete Unterlagen, eine vertrauensvolle Verhandlungsführung und eine gute Vorbereitung der nötigen Verträge sichern Ihren Erfolg.

Überlassen Sie nichts dem Zufall – es geht um Ihr Lebenswerk!



## Unser Tipp:

Ermitteln Sie den realistischen Unternehmenswert – hier zählt der technologische Stand Ihrer Produkte/ Leistungen, das Knowhow Ihrer Mitarbeiter, ein stabiler Kundenstamm, Ihre Marktposition, die Rendite.... Beginnen Sie mit den Vorbereitungen mindestens 2 Jahre vor dem geplanten Verkauf.

Suchen Sie sich einen erfahrenen Berater als Projektleiter, der alles koordiniert und steuert.

Kontakt: Roland Bauer . +49 8031 1879-20 . [www.success40.de](http://www.success40.de)

