

Entscheidung & Kontext

Carve-outs

Wir beraten bei der Ausgliederung von Geschäftsbereichen und prüfen ihre eigenständige Ertragskraft, den Finanzierungsbedarf und die Schritte für einen unabhängigen Betrieb.

Ein Geschäftsbereich benötigt eine tragfähige Zukunft außerhalb seines bisherigen Mutterunternehmens.

Wir grenzen den geplanten Transaktionsumfang ab und prüfen Abhängigkeiten von der Muttergesellschaft. Wir ermitteln eigenständige Ertragskraft, Trennungskosten und die vorübergehend benötigten Dienstleistungen zur Sicherung des laufenden Betriebs.

Überblick

Ein Carve-out trennt einen Geschäftsbereich aus einer Organisation heraus, die bislang einen Teil seiner Infrastruktur, seines Personals oder seiner Finanzierung bereitstellt. Der Bereich kann eine attraktive Marktposition haben, ohne bereits als eigenständiges Unternehmen zu funktionieren. Klarheit darüber, was übertragen wird und was für einen unabhängigen Betrieb nötig ist, ist deshalb grundlegend für die Bewertung und die Glaubwürdigkeit des Verkaufsprozesses.

Was wir prüfen

Wir bestimmen die Vermögenswerte, Beschäftigten, Verträge, geistigen Eigentumsrechte und Verbindlichkeiten im geplanten Transaktionsumfang. Anschließend erfassen wir Abhängigkeiten von gemeinsamen Systemen, Einkauf, Standorten, Marken, Lizenzen und Zentralfunktionen. Historische Bereichsergebnisse können Kosten auslassen, die einem neuen Eigentümer entstehen, oder Umlagen enthalten, die nicht dem tatsächlichen Bedarf entsprechen. Eigenständige Erträge, einmalige Trennungsausgaben und beim Mutterunternehmen verbleibende Kosten sind getrennt zu behandeln.

Ein sinnvoller Ausgangspunkt: Stimmen Sie die anstehende Entscheidung ab, bevor Sie einen Prozess wählen oder Gegenparteien ansprechen.

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Im vereinbarten Umfang erstellen wir die Transaktionsabgrenzung, ein Finanzmodell für den eigenständigen Betrieb, eine Abhängigkeitsübersicht und einen Trennungskostenplan. Ein Betriebsplan für den ersten Tag benennt wesentliche Funktionen und den Weg zu ihrer Bereitstellung. Erbringt der Verkäufer vorübergehend Leistungen, legt der Entwurf einer Übergangsdienstleistungsvereinbarung wirtschaftlichen Umfang, Dauer, Leistungserwartungen und Ablösemeilensteine für die rechtliche Dokumentation fest. Die Käuferunterlagen sollten gesicherte Tatsachen von noch zu prüfenden Trennungsannahmen unterscheiden.

Was wir erarbeiten

- 01 Eine Abgrenzungsübersicht zu den zu übertragenden Mitarbeitern, Verträgen, Vermögenswerten, geistigen Eigentumsrechten und Verpflichtungen.
- 02 Eine Überleitung zum eigenständigen Ergebnis, die Konzernumlagen, Kosten für den Ersatz bislang gemeinsam genutzter Funktionen und Einmalausgaben unterscheidet.
- 03 Eine Abhängigkeitsübersicht für Systeme, Räumlichkeiten, Einkauf, Lizenzen und gemeinsame Funktionen.
- 04 Ein Betriebsplan für den ersten Tag und ein Konzept für Übergangsdienstleistungen mit Ablösemeilensteinen.

Ihre Vorbereitungscheckliste

Tragen Sie verfügbare Unterlagen zusammen. Kennzeichnen Sie Lücken und benennen Sie für jeden nächsten Schritt einen Verantwortlichen.

- ☐ Definieren Sie, welche Mitarbeiter, Verträge, Vermögenswerte, geistigen Eigentumsrechte und Verpflichtungen übertragen werden.
- ☐ Sammeln Sie Bereichsabschlüsse sowie Einzelheiten zu Konzernumlagen und Ersatzkosten.
- ☐ Erfassen Sie gemeinsam genutzte Systeme, Räumlichkeiten, Einkauf, Lizenzen und Unterstützungsfunktionen.
- ☐ Listen Sie Anforderungen für den ersten Tag und vorübergehende Dienstleistungen mit möglichen Ablösemeilensteinen auf.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Warum kann das Bereichsergebnis vom eigenständigen Ergebnis abweichen?

Ein Geschäftsbereich erhält möglicherweise Leistungen, die seinen Konten nicht vollständig belastet werden, während andere Konzernumlagen die Kosten einer eigenständigen Ersatzlösung übersteigen. Eigenständigkeit kann außerdem zusätzliche Führungskräfte, Systeme, Versicherungen oder Räumlichkeiten erfordern. Eine Überleitung zum eigenständigen Ergebnis erfasst diese Unterschiede getrennt von einmaligen Trennungsausgaben. So können Käufer die laufende Leistung beurteilen, ohne Umsetzungskosten mit normalen Betriebskosten zu verwechseln.

Was macht eine Vereinbarung über Übergangsdienstleistungen nützlich?

Sie legt fest, was der Verkäufer vorübergehend bereitstellt, wie Leistungsstandards und Preise ausgestaltet sind und wann der Käufer die jeweilige Abhängigkeit ablösen will. Neben der Leistungsliste verdienen Datenzugang, Verantwortung bei Störungen und ein Ablöseplan Aufmerksamkeit. Rechtsberater überführen das wirtschaftliche Konzept in Vertragsunterlagen; die operativen Teams prüfen, ob die geplante Übergabe für beide Unternehmen praktikabel ist.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Ein Carve-out sollte anhand der Wirtschaftlichkeit des getrennten Unternehmens und der praktischen Umsetzbarkeit der Trennung bewertet werden. Vertragsübertragungen, Arbeitnehmerkonsultationen, Datenmigration und Ersatzsysteme können den Zeitplan beeinflussen und fachliche Beratung erfordern. Käufer brauchen Klarheit darüber, wer bestimmte Kosten trägt und was bei länger als erwartet bestehenden Abhängigkeiten geschieht. Verkäufer müssen auch die Auswirkungen auf die verbleibende Organisation bewerten.

Ihre Prioritäten / nächster Schritt

Die Entscheidung in den Fokus rücken.

Beschreiben Sie Ihr Ziel, Ihren Zeitplan und die Fragen, die Sie klären möchten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um ein erstes Gespräch mit Bergweiss zu strukturieren.

[Gespräch beginnen](#)[Diese Leistung entdecken](#)

Allgemeine Vorbereitungshinweise. Umfang und fachliche Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Mandat.