

Entscheidung & Kontext

Verkaufsberatung

Wir beraten Unternehmenseigentümer beim vollständigen oder teilweisen Verkauf ihrer Beteiligung und richten den Prozess an ihren finanziellen Zielen und Plänen für das Unternehmen aus.

Ein Eigentümer erwägt einen vollständigen oder teilweisen Verkauf.

Zunächst klären wir gemeinsam, was der Verkauf erreichen soll: Liquidität, eine fortbestehende Beteiligung, veränderte Verantwortlichkeiten oder einen Wachstumspartner. Diese Ziele bestimmen die Auswahl geeigneter Käufer und den Vergleich der Angebote.

Überblick

Wir richten den Verkaufsprozess an Ihren Zielen aus, bevor wir potenzielle Käufer ansprechen. Für Gründer oder Familiengesellschafter kann dies die vollständige Veräußerung der Beteiligung, einen Teilverkauf bei fortgesetzter Mitwirkung oder einen Partner für Investitionen in die nächste Unternehmensphase bedeuten. Klare Prioritäten schaffen eine Grundlage für den Vergleich von Angeboten, die sich bei Preis, Struktur und Erwartungen erheblich unterscheiden können.

Was wir prüfen

Wir prüfen die nachhaltige Ertragskraft, die Umwandlung von Gewinn in Cashflow und die besonderen Stärken Ihres Unternehmens. Kundenkonzentration, wiederkehrende Umsätze, die Kompetenz und Eigenständigkeit des Managements, Investitionsbedarf und die Abhängigkeit vom Eigentümer beeinflussen diese Bewertung. Bei europäischen mittelständischen Unternehmen können auch Immobilienvereinbarungen mit nahestehenden Parteien, Gesellschaftervergütungen und Unterschiede zwischen lokalen Abschlüssen und Managementberichten sorgfältige Erläuterungen erfordern.

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 Mandatsumfang erstellen wir einen ersten Bewertungsrahmen, ein vertrauliches Unternehmensprofil, ein Informationsmemorandum und eine gezielte Liste strategischer und finanzieller Käufer. Informationen werden stufenweise freigegeben; Managementpräsentationen und ein kontrollierter Datenraum ermöglichen eine zunehmend vertiefte Prüfung. Indikative und finale Angebote werden auf einheitlicher Grundlage verglichen, einschließlich der Überleitung vom Enterprise Value zum Gesellschaftererlös und der Bedingungen jedes Angebots.

Was wir erarbeiten

- 01 Eine Käuferübersicht nach strategischer Begründung, finanzieller Leistungsfähigkeit und voraussichtlichem Eigentümeransatz.
- 02 Eine Ergebnisdarstellung mit Nachweisen für jede vorgeschlagene Bereinigung.
- 03 Ein gestufter Informationsplan für Unternehmensprofil, Managementpräsentation und Datenraum.
- 04 Ein Angebotsvergleich mit sofortigen Erlösen, aufgeschobenen Beträgen, verbleibenden Risiken und Vollzugsbedingungen.

Ihre Vorbereitungscheckliste

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

- ☐ Halten Sie den bevorzugten Zeitplan, den Liquiditätswunsch und die weitere Mitwirkung jedes Eigentümers fest.
- ☐ Sammeln Sie Finanzberichte und Nachweise für vorgeschlagene Ergebnisbereinigungen.
- ☐ Listen Sie mögliche Käufer, Vertraulichkeitsfragen und Informationen mit stufenweisem Zugriffsbedarf auf.
- ☐ Legen Sie fest, wie Zahlungen bei Vollzug, aufgeschobene Erlöse und verbleibende Risiken verglichen werden.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Wie sollten Eigentümer Angebote mit unterschiedlichen Strukturen vergleichen?

Beginnen Sie mit den bei Vollzug verfügbaren Zahlungsmitteln und prüfen Sie anschließend, was weiterhin an Bedingungen geknüpft ist. Ein Earn-out hängt von der künftigen Geschäftsentwicklung und ihrer vertraglichen Definition ab; eine Rückbeteiligung bleibt den Entscheidungen des neuen Eigentümers ausgesetzt; aufgeschobene Zahlungen hängen von der Zahlungsfähigkeit des Käufers ab. Der Vergleich sollte auch Finanzierungsvorbehalte, die erforderliche Mitwirkung des Managements und den Unterschied zwischen dem genannten Enterprise Value und dem tatsächlichen Gesellschaftererlös zeigen.

Wann sollten sensible Kundeninformationen weitergegeben werden?

Informationen können schrittweise freigegeben werden, wenn ein Käufer Interesse, Leistungsfähigkeit und Verbindlichkeit zeigt. Erste Unterlagen können anonymisierte Kundendaten und zusammengefasste wirtschaftliche Analysen enthalten. Detaillierterer Zugang kann auf Grundlage vereinbarter Vertraulichkeitsregeln und eines festgelegten Prüfungsumfangs folgen. Ist ein potenzieller Käufer Wettbewerber, können Rechtsberater für besonders sensible Preis- und Kundeninformationen eingeschränkten Zugang oder ein abgeschottetes Prüfungsteam empfehlen.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Das nominell höchste Angebot kann aufgeschobene Kaufpreisbestandteile, einen Earn-out, Rückbeteiligungspflichten oder Finanzierungsvorbehalte enthalten. Eigentümer müssen Zeitpunkt und Sicherheit der Erlöse, ihre erwartete Mitwirkung beim Übergang und die Auswirkungen auf Mitarbeiter und wichtige Beziehungen verstehen. Rechts- und Steuerberater bearbeiten die Vertragsdokumentation und rechtsordnungsspezifischen Folgen, während die wirtschaftliche Bewertung die ursprünglichen Ziele im Blick behält.

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.