

Entscheidung & Kontext

Transaktionsvorbereitung

Wir prüfen die Transaktionsbereitschaft und unterstützen Eigentümer bei der Aufbereitung von Finanzinformationen und Nachweisen sowie der Festlegung von Prioritäten für die Prüfung durch Käufer und Investoren.

Ein Unternehmen möchte verstehen, wie es einer gründlichen Prüfung standhalten würde.

Wir identifizieren die voraussichtlichen Fragen von Käufern und Investoren und leiten daraus einen priorisierten Vorbereitungsplan ab. Wir prüfen die Nachweise zur Geschäftsentwicklung, die Verlässlichkeit der Berichterstattung und transaktionsrelevante Abhängigkeiten.

Überblick

Transaktionsvorbereitung ist eine praktische Prüfung, wie ein Unternehmen auf die Untersuchung durch Käufer oder Investoren reagieren würde. Sie ist vor einem Prozessesstart hilfreich und kann auch Eigentümer unterstützen, deren Entscheidung noch mehrere Jahre entfernt liegt. Ziel ist, Informationslücken und unternehmerische Abhängigkeiten früh zu erkennen, solange das Management sie geordnet bearbeiten kann.

Was wir prüfen

Wir prüfen Finanzberichterstattung, Umsätze und Margen, die Umwandlung von Gewinn in Cashflow, Managementkompetenz und die Grundlagen des Geschäftsplans. Typische Fragen sind, ob Kundenverträge aktuell sind, das Eigentum an geistigen Schutzrechten dokumentiert ist und zentrale operative Daten reproduzierbar sind. Bei inhabergeführten Unternehmen müssen private Ausgaben, informelle Vereinbarungen, Geschäfte mit nahestehenden Parteien und undokumentiertes Wissen gegebenenfalls vom laufenden Geschäftsmodell abgegrenzt werden.

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

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Wir erstellen einen priorisierten Maßnahmenplan mit klaren Zuständigkeiten und realistischen Fristen für jedes Thema. Ein Finanzinformationspaket kann gesetzliche Abschlüsse mit monatlichen Managementberichten abstimmen und vorgeschlagene Ergebnisvereinigungen belegen. Ein Datenraumindex ordnet wesentliche Unterlagen, ohne die sofortige Freigabe sämtlicher Dokumente vorauszusetzen. Eine erste Investitionsargumentation, eine Prognoseprüfung und der Entwurf einer Managementpräsentation testen, ob die Aussagen des Unternehmens durch zugängliche Nachweise gestützt werden.

Was wir erarbeiten

- 01 Eine priorisierte Bereitschaftsliste mit Verantwortlichem, benötigten Nachweisen und nächstem Schritt für jedes Thema.
- 02 Ein Finanzpaket, das gesetzliche Abschlüsse, Managementberichte und vorgeschlagene Ergebnisvereinigungen abstimmt.
- 03 Ein strukturierter Datenraumindex mit Dokumentverantwortlichen und vorgesehenen Zugriffsstufen.
- 04 Eine Prüfung der Unternehmensdarstellung und Prognose, die Aussagen mit zusätzlichem Belegbedarf erkennt.

Ihre Vorbereitungscheckliste

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

- ☐ Ordnen Sie jedem bekannten Vorbereitungsthema einen Verantwortlichen, benötigte Nachweise und einen nächsten Schritt zu.
- ☐ Stimmen Sie gesetzliche Abschlüsse, Managementberichte und vorgeschlagene Ergebnisvereinigungen ab.
- ☐ Erstellen Sie einen Dokumentenindex mit Verantwortlichen und empfohlenen Zugriffsstufen.
- ☐ Kennzeichnen Sie unbelegte Aussagen in Unternehmensdarstellung und Prognose, für die weitere Nachweise nötig sind.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Muss auf die Vorbereitung zwingend ein Verkaufsprozess folgen?

Nein. Bessere Berichterstattung, dokumentierte Verträge und klarere Führungsverantwortlichkeiten sind auch bei fortgesetzter Eigenständigkeit nützlich. Der Umfang sollte berücksichtigen, wie wahrscheinlich eine Transaktion ist und welche Verbesserungen einen breiteren unternehmerischen Nutzen haben. Eigentümer können anhand der Ergebnisse entscheiden, ob sie fortfahren, abwarten oder bestimmte Schwächen beheben, ohne sich von Anfang an auf eine Käuferansprache festzulegen.

Was sollte mit einem Problem geschehen, das sich nicht schnell lösen lässt?

Dokumentieren Sie das Problem, seine möglichen Auswirkungen und die verfügbaren Nachweise. Unterscheiden Sie Themen, die das Management verbessern kann, von solchen, die Fachberatung oder eine vereinbarte Risikoordnung in der Transaktion erfordern. Eine glaubwürdige Erklärung eines ungelösten Problems ist hilfreicher als eine Prognose, die sein Verschwinden voraussetzt. Die Bereitschaftsliste sollte Verantwortliche und nächste Entscheidungen im weiteren Verlauf sichtbar halten.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Die Vorbereitung sollte zur wahrscheinlichen Transaktion und zum Zeitplan passen. Manche Verbesserungen stärken das Unternehmen unabhängig von einem Verkauf; andere lohnen sich erst, wenn ein Prozess wahrscheinlich wird. Das Management sollte intern lösbare Themen von solchen unterscheiden, die Rechnungslegungs-, Rechts-, Steuer- oder Technikspezialisten benötigen. Vorbereitung beseitigt nicht jedes Risiko, kann aber Fragen früh sichtbar machen und spätere Entscheidungen fundieren.

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.