

**Teil 1**

**Ein Unternehmen verkaufen –**

**Entscheiden, ob das Unternehmen und was**

**genau verkauft werden soll**

COPYRIGHTED MATERIAL



# Einführung

Um ein Unternehmen erfolgreich zu verkaufen, benötigt der Unternehmer ein klares Bild des Verkaufsablaufs. Er muss die verschiedenen Schritte kennen und wissen, wie er damit umzugehen hat.

## Checkliste 1: Das muss der Verkäufer über den Unternehmensverkauf wissen

- Wie bereitet er seinen Betrieb für einen Verkauf vor.
- Wie vermarktet er sein Unternehmen.
- Wie findet er qualifizierte Interessenten.
- Wie präsentiert er seinen Betrieb am vorteilhaftesten.
- Wie sollte er mit den unterschiedlichen Kaufinteressenten, Anwälten, Wirtschaftsprüfern beziehungsweise Steuerberatern und Unternehmensvermittlern umgehen und verhandeln.
- Wie sollte er mit den Dingen umgehen, die sich eher nachteilig auf das Unternehmen auswirken, beispielsweise Gerichtsprozesse und privat entnommene Gelder, die nicht versteuert wurden.
- Wie wahrt er die Vertraulichkeit der Transaktion.
- Wie werden die Verträge vorbereitet.
- Worauf sollte er besonders bei den Verträgen achten.
- Wie kommt er letztendlich an sein Geld.

Egal, wer letztendlich für die Durchführung der Transaktion verantwortlich ist, es ist der Eigentümer, der sein Unternehmen verkauft. Wenn er einen Vermittler beauftragt, so muss er trotzdem den Prozess des Verkaufs verstehen und ihn steuern können. Verkauft er auf eigene Faust, muss er den Prozess umso besser kennen.

Beim Unternehmensverkauf gibt es viele Teilespekte, die berücksichtigt werden können. Es wurden zum Beispiel Bücher darüber geschrieben, wie der »richtige« Preis für ein Unternehmen festgestellt werden kann. Es können noch weitere Bücher verfasst werden, wie eine solche Transaktion steuerlich am günstigsten ausfällt. Es fragt sich nur, ob der Käufer mitspielt und ob die nächste Steuerreform die schönsten Pläne nicht wieder über den Haufen wirft. Daher befasst sich dieses Buch weniger mit theoretischen Kaufpreisermittlungen, sondern damit, wie man im gegebenen Markt den höchsten Preis und die günstigsten Konditionen erzielen kann.