



Fit for Sale?

Für die geplante Veräußerung, die Aufnahme neuen Kapitals oder die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge gilt gleichermaßen: klare, dokumentierte Strukturen und saubere rechtliche wie steuerliche Unternehmensprozesse sind wertbegründend. Sie sind unabdingbar für einen effizienten und erfolgreichen Unternehmensverkauf.



Ihr Unternehmen ist eine erfolgreiche Einheit, Ihr Lebenswerk, auf das Sie zurecht stolz sind.

Wenn Sie es nun an einen Käufer übergeben wollen, fehlt diesem regelmäßig die Kenntnis der unternehmensinternen Abläufe. Auch die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens kennt er im Zweifel nicht. Eine Kaufentscheidung wird nach einer sogenannten Due Diligence-Untersuchung fallen, mit der sich der Interessent ein Bild von Ihrem Unternehmen macht. Dabei sind typische Untersuchungsfelder die kommerzielle, finanzielle, steuerliche und rechtliche Situation des Unternehmens im Hinblick auf vergangenheits- und zukunftsbezogene Chancen und Risiken.

Verkäufer unterschätzen häufig den eigenen organisatorischen Aufwand und die Behinderung des laufenden Geschäfts durch Verkaufsprozesse. Und Käufer interessieren sich häufig auch für Themen, die für Sie als Unternehmensinhaber in der Vergangenheit von eher untergeordneter Bedeutung waren und quasi automatisch und ohne ausgesprochene Struktur mit dem Unternehmen mitgewachsen sind. Dazu gehören u.a. ...

- Nur noch historisch zu erklärende rechtliche und wirtschaftliche Aufspaltung in Unternehmensteile
- Familiär begründete Verteilung von Geschäftsanteilen
- Überholte steuerliche Konstruktionen

- Unzureichend dokumentierte Vertragsbeziehungen

Im Rahmen eines **Quick-Checks „Fit for sale“** analysieren wir als Ihr frischer und kritischer Berater ohne Betriebsblindheit Ihre

- rechtlichen und steuerlichen Unternehmensprozesse,
- informieren Sie über die typische Erwartungshaltung unterschiedlicher Käufergruppen und
- zeigen Handlungsbedarf und Verbesserungspotential im Vorfeld eines Verkaufsprozesses auf.

Bei Bedarf stehen wir anschließend für eine tiefere rechtliche und steuerliche Analyse Ihres Unternehmens zur Verfügung und „räumen“ mit Ihnen auf, bevor der Kaufinteressent durch den „Keller“ Ihres Unternehmens geht.

Im Rahmen eines Unternehmensverkaufs kann eine unentdeckte „tote Maus im Keller“ den Verkaufsprozess unnötig in die Länge ziehen, Kapazitäten binden, hohe vermeidbare Kosten verursachen, den erzielbaren Kaufpreis drücken und im schlimmsten Fall sogar zum Deal Breaker werden. Dies können wir gemeinsam mit Ihnen verhindern. Mit einem dokumentierten rechtlichen und steuerlichen Unternehmensmanagement in einer sauberen Struktur fördern wir gemeinsam mit Ihnen einen professionellen Verkaufsprozess und das Vertrauen des Käufers.

Ansprechpartner



Dr. Christian Quack
Rechtsanwalt



Albrecht von Wilucki
Rechtsanwalt, Attorney at law



Dr. Dagmar Waldzus
Rechtsanwältin

Web Version: <https://buse.de/loesungen/fit-for-sale/>