

Wie lange dauert ein Firmenverkauf?

Wolfgang A. Bürger Februar 2023 Lesezeit ca. 3 Min. Beitrag 1.1-01

Was ist Zeit? Diese grundlegende Frage beschäftigt auch viele Firmeninhaber irgendwann einmal – wann ist der richtige Zeitpunkt zum „Loslassen“ und wie lange dauert denn überhaupt mein Firmenverkauf. Diesem zweiten Punkt wollen wir uns im Rahmen dieses Blog-Artikels widmen.



Anders als bei Besorgungen des täglichen Lebens oder der Buchung einer Urlaubsreise tritt jede(r) Firmeninhaber*in mit der Entscheidung, sein / ihr Lebenswerk zu verkaufen, in einen längeren Prozess ein. Dieser sollte aus unserer Erfahrung klar geplant und strukturiert durchgeführt werden, um Missverständnisse auf allen Seiten auszuschließen und ein gutes Ergebnis, sowohl für den Verkäufer aber auch den Käufer zu erzielen.

Wir gliedern den gesamten Verkaufsprozess in die unten dargestellten vier Phasen:



Phase 1 - Vorbereitung

„Eine gute Vorbereitung ist alles“ sagt schon der Volksmund. Dies gilt für ein so elementares Ereignis im Leben der meisten Inhaber umso mehr. In der Vorbereitungsphase sollten sich die Verkäufer nicht nur ein klares Bild davon machen, was genau verkauft werden soll, sondern den gesamten Prozess des Firmenverkaufes schon mal vordenken.

Warum ist das so entscheidend? Je nach Art und Umfang des Verkaufs sind entsprechende Unterlagen zusammenzutragen, klar zu sortieren und strukturieren und auch „empfängergerecht“ aufzubereiten.

Neben der Zusammenstellung der Unterlagen sollte eine aussagefähige Unternehmensbewertung erstellt werden. Über die Unternehmensbewertung hinaus empfiehlt es sich, eine repräsentative Darstellung des Unternehmens und des Geschäftsmodells in Form eines Exposés anzufertigen.

Dauer Phase 1: 1 - 4 Monate

Phase 2 - Käufersuche

Nach der Aufbereitung der beschriebenen Unterlagen im Rahmen der Vorbereitung beginnt der eigentliche Vertrieb, sprich die Suche passender Käufer. Hierbei hat sich gezeigt, dass der Satz „one-size-fits-all“ speziell beim Verkauf von Unternehmen nichtzutreffend ist. Je nach Art, Branche und Größe des Unternehmens müssen unterschiedliche Vertriebswege in Betracht gezogen werden, wie z. B. öffentliche und nicht-öffentliche Börsen, sonstige Plattformen und Netzwerke.

Neben den Börsen spielen oftmals auch Direktansprachen (von Mitwettbewerbern, Investoren und weiteren) sowie verdeckte Suchen eine immer größere Rolle, da in einzelnen Branchen der Käufermarkt sehr überschaubar ist.

Dauer Phase 2: 1 - 4 Monate

Phase 3 - Verhandlung

Sobald eine erste Selektion der Kaufinteressenten als mögliche Gesprächspartner stattgefunden hat, finden erste Gespräche mit diesen statt. Hierbei kommen die in Phase 1 beschriebenen Unterlagen und Informationen zum Einsatz. Je besser die Vorbereitung war, umso strukturierter und zielorientierter können nun die Gespräche durchgeführt werden.

Neben dem persönlichen Kennenlernen geht es bei den Verhandlungen um zwei Kernaspekte – die menschliche und die sachlich/fachliche Passung. Und beides sowohl für den Verkäufer als auch den potenziellen Käufer. Es geht um die Vorstellung beider Parteien zu Inhalt und Ergebnis der Transaktion, zu möglichen Vertragsgestaltungen sowie schlussendlich natürlich auch zum Preis, der für beide Seiten akzeptabel ist.

Dauer Phase 3: 2 - 4 Monate

Phase 4 - Vorvertrag, Vertrag & Abschluss:

Mit Kaufinteressenten, die in diese Phase vorrücken, ist sich der Verkäufer einig. Die „Chemie“ passt und auch in den sachlichen Fragestellungen gibt es keine Differenzen mehr, was mit einem, was mit einer Absichtserklärung bzw. dem Letter of Intent (LoI) hergestellt wird.

Nach Zeichnung des LOI übermittelt der Kaufinteressent ein Anforderungsliste für die Käuferprüfung, die sog. Due Diligence (DD). In dieser Phase ist es zwingend erforderlich einen Rechtsanwalt mit Kenntnissen im Gesellschaftsrecht und M&A-Erfahrung hinzu zu ziehen.

Die gesamten vorvertraglichen Regelungen münden nachfolgend im Kaufvertrag, der das Ergebnis sämtlicher Vorarbeiten ist. Hierfür können rund ein bis vier Wochen veranschlagt werden.

Neben dem Signing (Vertragsschluss – bei Kapitalgesellschaften beim Notar) gibt es nachfolgend noch das Closing, zu dem der eigentliche Unternehmensübergang stattfindet und alle für die Transaktion noch offenen Bedingungen (z.B. Zahlung des Kaufpreises) erfüllt wurden.

Dauer Phase 4: 2 - 6 Monate

Zusammenfassung

In Summe dauert der Firmenverkauf vom Sammeln der Unterlagen bis zur abschließenden Übergabe an den Käufer zwischen sechs und 18 Monaten.

Unsere klare Empfehlung an jeden Verkäufer: Bitte geben Sie sich ausreichend Zeit im gesamten Verkaufsprozess, um alle Schritte klar durchdenken und auch emotional durchleben zu können!

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Prozessplan · Unternehmensbewertung · Absichtserklärung · Due Diligence · Kaufvertrag

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 1.1 · Externer Verkauf

Lebens- & Zielplanung

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: Februar 2023. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.