

Manche UnternehmerInnen unterschätzen die Komplexität und den Zeitbedarf für die Unternehmensnachfolge. Damit gefährden sie eine gute Nachfolgelösung, manchmal auch den Fortbestand des Unternehmens oder riskieren den Verlust von wichtigen Mitarbeitern.

Bereiten Sie sich deshalb rechtzeitig und realistisch vor. Einzelne Schritte sollten idealerweise schon drei bis sieben Jahre vor dem Übergabezeitpunkt bedacht werden. Sie möchten schneller an Ihr Ziel kommen? Keine Sorge, für den reinen Verkaufsprozess gibt es auch kompaktere Wege zum erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Haben Sie an alles gedacht?

*Jetzt aufklappen  
und rausfinden,  
wo Sie im Verkaufsprozess  
stehen.*



## SIND SIE BEREIT FÜR DIE UNTERNEHMENS- NACHFOLGE?

Finden Sie gemeinsam mit erfahrenen ExpertInnen die Antworten auf Ihre Fragen zu Ihrem Unternehmensverkauf unter:

[WWW.BEREIT-ZUR-NACHFOLGE.DE](http://WWW.BEREIT-ZUR-NACHFOLGE.DE)

### IMPRESSUM

Oakstreet GmbH  
Eichenstr. 29  
82110 Germering

bereit@oakstreet.de  
[www.bereit-zur-nachfolge.de](http://www.bereit-zur-nachfolge.de)  
[www.bereit-zur-nachfolge.at](http://www.bereit-zur-nachfolge.at)  
[www.bereit-zur-nachfolge.ch](http://www.bereit-zur-nachfolge.ch)

Geschäftsführer: Alexander Reichel  
Amtsgericht München, HRB 228 851  
USt-Identifikationsnummer: DE309566411

Konzeption: Oakstreet GmbH

Design und Satz: Hoch Zwei  
[www.werbung-text-design.de](http://www.werbung-text-design.de)

V.i.S.d.P.: Alexander Reichel

**SONDER-  
AUSGABE!**

Auszug aus dem  
**BEREIT! Workbook.**

Für mehr Infos:  
[www.bereit-zur-nachfolge.de](http://www.bereit-zur-nachfolge.de)

*Bin ich bereit  
für meinen  
Unternehmensverkauf?*

**»» BEREIT!**

DER NACHFOLGEPROZESS  
IM ÜBERBLICK

## DIE VIER PHASEN DES NACHFOLGEPROZESSES

### 1. VORBEREITUNGSPHASE

- Ziele definieren
- Bestandsaufnahme
- Einbeziehen von Prozessbeteiligten
- Aufbereitung von Unternehmensdaten

### 2. UNTERNEHMENSWERT

- Ermittlung des Unternehmenswertes
- Maßnahmen zur Wertsteigerung

### 3. VERMARKTUNGS- UND VERKAUFSVORBEREITUNG

- Verkaufsunterlagen erstellen
- Käufersuche
- Ansprache potenzieller KäuferInnen

### 4. VERHANDLUNGS- UND VERTRAGSPHASE

- Letter of Intent
- Due Diligence
- Verhandlungen
- Vertragsabschluss (Signing und Closing)

