

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

IMPRESSUM

Oakstreet GmbH
Eichenstr. 29
82110 Germering

bereit@oakstreet.de
www.bereit-zur-nachfolge.de
www.bereit-zur-nachfolge.at
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

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

**SONDER-
AUSGABE!**

Auszug aus dem
BEREIT! Workbook.

Für mehr Infos:
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

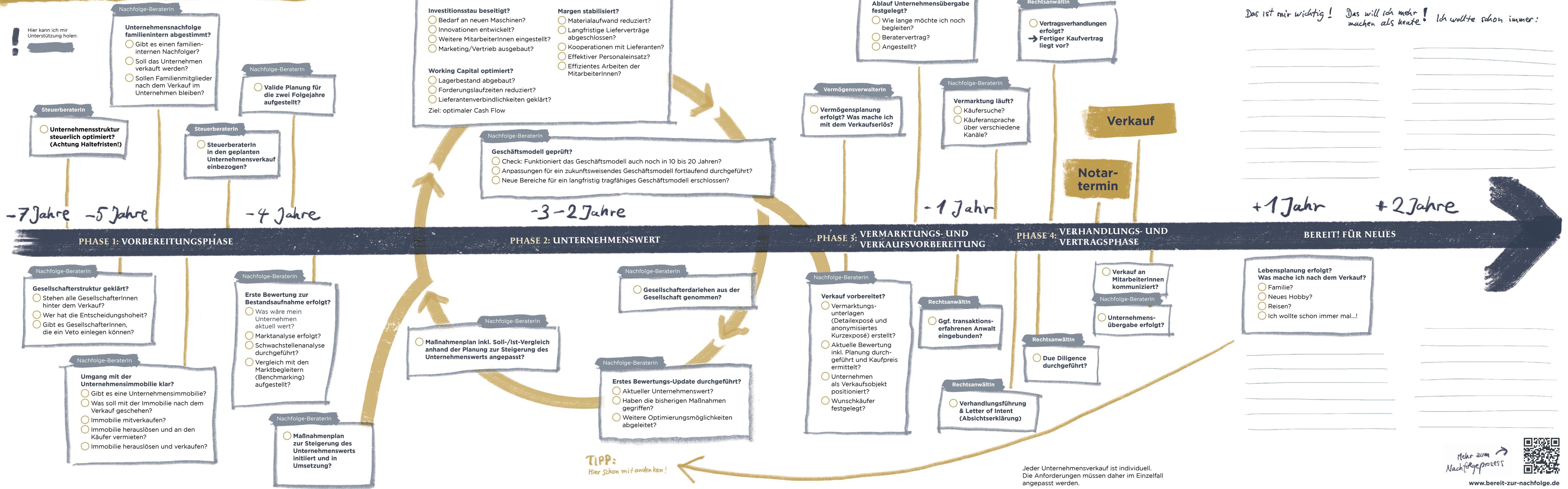
3. VERMARKTUNGS- UND VERKAUFSVORBEREITUNG

- Verkaufsunterlagen erstellen
- Käufersuche
- Ansprache potenzieller KäuferInnen

4. VERHANDLUNGS- UND VERTRAGSPHASE

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

BIN ICH SCHON BEREIT FÜR MEINEN UNTERNEHMENSVERKAUF?



BEREIT! FÜR NEUES

Wie sieht mein Leben nach dem Verkauf aus?

Das ist mir wichtig! Das will ich mehr machen als heute! Ich wollte schon immer:

TIPP:
Hier schon mit anderen Ken!

Jeder Unternehmensverkauf ist individuell. Die Anforderungen müssen daher im Einzelfall angepasst werden.

Mehr zum Nachfolgeprozess

