

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen gelten seitens des Käufers aus zwei Perspektiven als gut vorbereitet. Auf der einen Seite ist es empfehlenswert, Prozesse, IT sowie die Finanzkennzahlen, Umsatz und Gewinn zu optimieren.

Auf der anderen Seite ist es entscheidend, die eigentliche Transaktion mit einer Aufnahme aller relevanten Informationen, einer kritischen Risikoanalyse sowie einer ehrlichen Darstellung des Unternehmens in den Verkaufsunterlagen fokussiert auf die Interessen potenzieller Käufer vorzubereiten.

Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Unternehmerurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein Zeichen dafür, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich sein kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine weitere Grundlage für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72 % gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls bei Ihnen Fragen auftreten, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten; von A wie Automatisierungsprozess bis Z wie Zertifizierung.

Ihr Rainer Witt
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker und
geschäftsführender Gesellschafter

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines Unternehmens aus der IT-Branche haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ⊖ Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellen eines Organigramms
- ⊖ Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes Dokumentieren der Prozesse
- ⊖ Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ⊖ Ausloten von Potenzialen zur Vernetzung von Daten, zur Nutzung von Cloud und IoT Ansätzen sowie der Digitalisierung von Prozessen

Maßnahmen im operativen Geschäft

- ⊖ Analyse der Kunden- oder Lieferantenstruktur und Reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden / Lieferanten einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- ⊖ Schriftliches Erfassen aller mündlichen oder schwebenden Geschäfte
- ⊖ Aufstellung einer aussagekräftigen Kundendatenbank inkl. Vertragsmanagement mit allen wichtigen Informationen aus den Verträgen (z. B. Konditionen, Laufzeiten, Besonderheiten)
- ⊖ Kundenverträge mit langfristigen Managed Service, SaaS Dienstleistungen anreichern

Optimierung Rechnungswesen

- ⊖ Erlöskonten in der Buchhaltung entsprechend Sparten gliedern (nachhaltige Wartungs- / Serviceumsätze separat ausweisen)
- ⊖ Einführen von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Nachkalkulation
- ⊖ Optimieren der Bilanz: Identifizieren und Auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen; bilanzielle Aktivierung von Eigenleistungen, Durchführen von ordnungsgemäßen Bestandsdatenerfassungen

⊖ Ertragsbelastende, betrieblich nicht notwendige und / oder private Aufwendungen abbauen

⊖ Für größere Unternehmen: Führen mittels Kennzahlen, Etablieren eines Controllings

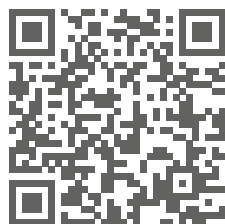
Digitalisierung und Optimierung der IT

⊖ Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B. www.mi-marketing.de

KONTAKT

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Straße 34
01309 Dresden

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

 intelligentis®

Ihr **Spezialist** für Unternehmenstransaktionen
BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF
FRANKFURT AM MAIN · ZÜRICH