

BIN ICH BEREIT FÜR MEINEN UNTERNEHMENSVERKAUF?

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.NACHFOLGE-WISSEN.OAKSTREET.DE

Oakstreet » NACHFOLGE WISSEN DAS WORKBOOK

*Es geht um Ihre
Unternehmensnachfolge.*

DER NACHFOLGEPROZESS IM ÜBERBLICK

1. VORBEREITUNGSPHASE

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

2. UNTERNEHMENSWERT

- Ermittlung des Unternehmenswertes
- Maßnahmen zur Wertsteigerung

3. VERMARKTUNGS- UND VERKAUFSPREPARATION

- 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?

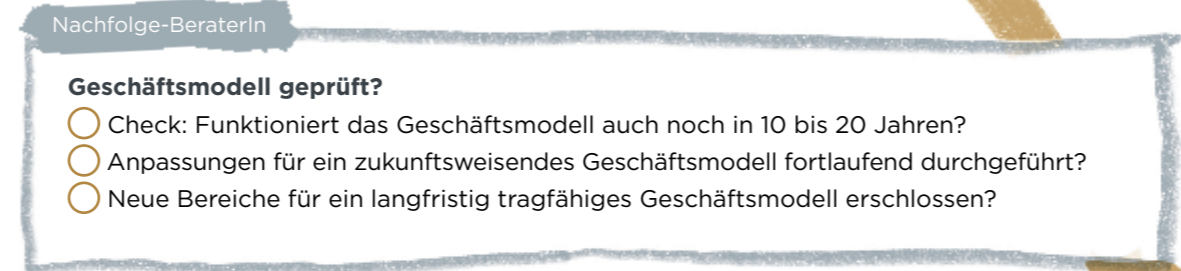
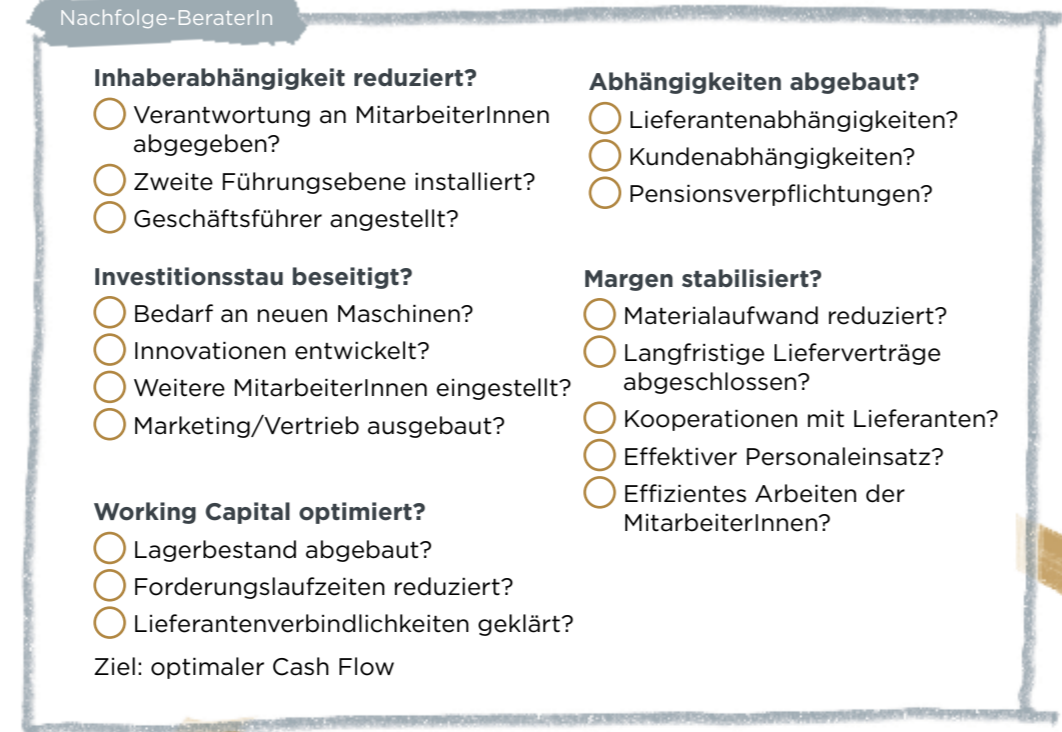
BEREIT FÜR NEUES

Wie sieht mein Leben nach dem Verkauf aus?

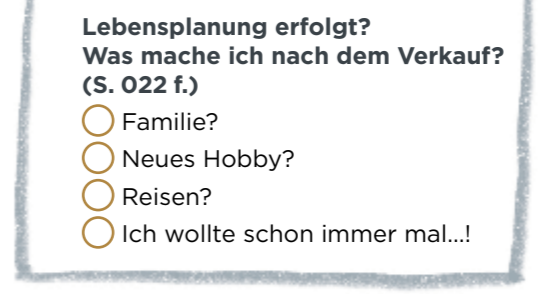
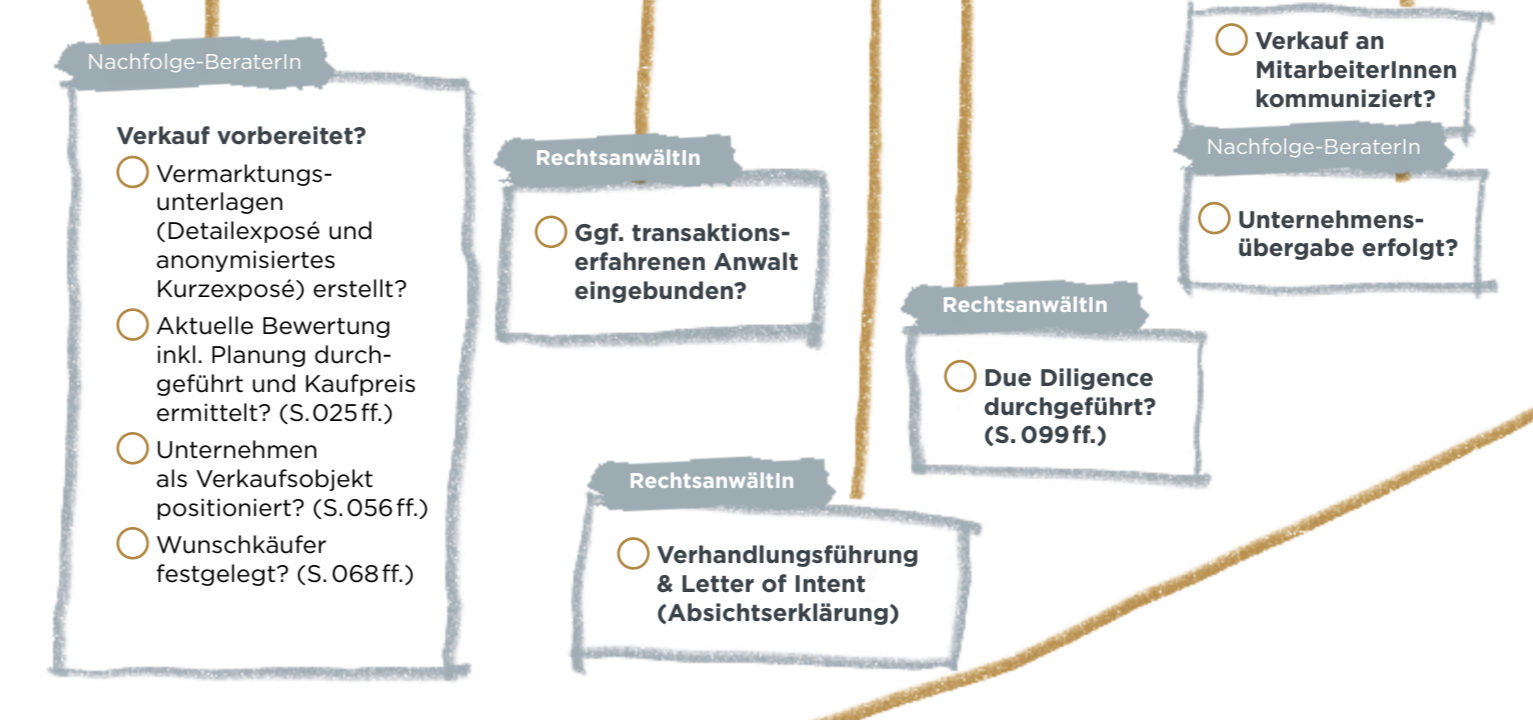
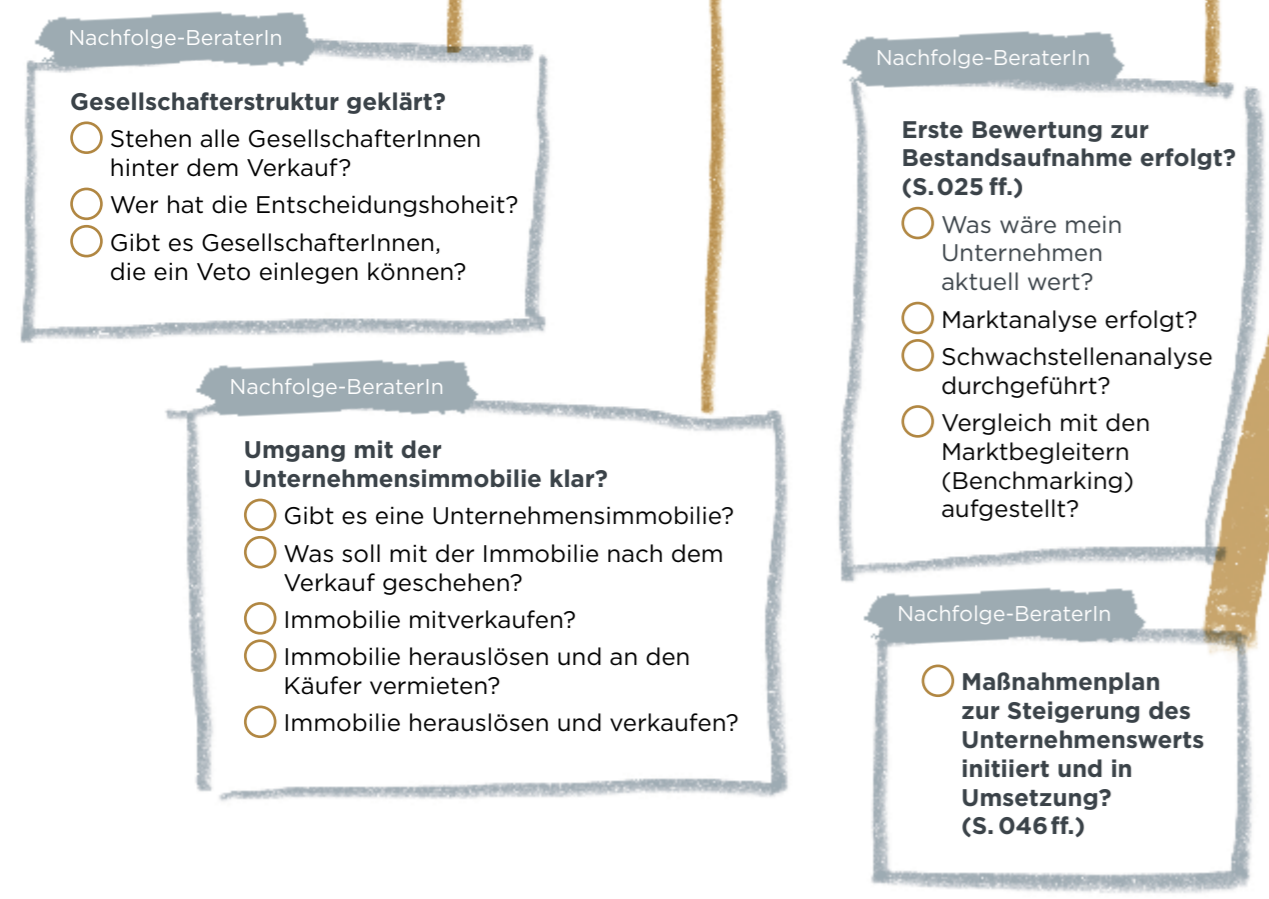
Das ist mir wichtig! Das will ich mehr machen als heute! Ich wollte schon immer:

Handwritten notes on lined paper.

Hier kann ich mir Unterstützung holen:



PHASE 1: VORBEREITUNGSPHASE **PHASE 2: UNTERNEHMENSWERT** **PHASE 3: VERMARKTUNGS- UND VERKAUFVORBEREITUNG** **PHASE 4: VERHANDLUNGS- UND VERTRAGSPHASE** **BEREIT FÜR NEUES**



TIPP: Hier schon mit anderen!

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

Mehr zum Nachfolgeprozess

