

# Ihr Unternehmensverkauf

## - Schrittfolgen & Angebot -

In kompakter Form erläutern wir Ihnen auf den folgenden Seiten unsere praxisbewährte Herangehensweise bei der unterstützenden Begleitung eines Unternehmensverkaufes.

Wir setzen dabei auf ein 3-Phasen –Modell:

**Analyse + Optimierung (1)** – **Aufbereitung + Akquisition (2)** – **Umsetzung + Abschluss (3)**



# Phase 1 – Analyse + Optimierung: Ist ihr Unternehmen fit für den Verkauf?

Um Ihr Unternehmen besser kennenzulernen und mögliche Optimierungspotentiale zu prüfen, führen wir gemeinsam mit Ihnen folgende Schritte durch. Dabei sammeln wir bereits die notwendigen Daten für zukünftige Maßnahmen und treffen erste Einschätzungen zum Wertansatz sowie zum zeitlichen und sachlichen Ablauf. Diese Schritte dienen dazu, dass wir sie mit Ihnen diskutieren und gemeinsam analysieren können:

- **Analyse der betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und personellen Rahmendaten**
- **Vor-Ort-Besuch mit Betriebsbesichtigung und ausführliches Gespräch mit Unternehmer(in)**
- **Sichtung aller relevanten Details für den späteren Umsetzungsprozess**
- **Ermittlung einer ersten Kaufpreisindikation bzw. Abgleich mit ggf. bereits vorhandenen Wertermittlungen**
- **Erarbeitung konkreter Handlungsempfehlungen für ggf. optimierende Maßnahmen sowie einer belastbaren Zeit- und Maßnahmenplanung für die weitere Umsetzung**
- **Aktive Einbindung bestehender Mandatsträger (Steuerberater, Hausanwalt etc.)**
- **Zusammenfassung aller Aspekte in einer schriftlichen Dokumentation**

Mit Absolvierung dieser ersten Phase, die i.d.R. 4 – 8 Wochen vom Durchlauf benötigt, stellen wir mit Ihnen gemeinsam sicher, dass Sie mit einem gut vorbereiteten Fahrplan in die eigentliche Umsetzung des geplanten Unternehmensverkaufes bzw. der Unternehmensübergabe einsteigen können.

# Phase 2 - Datenaufbereitung + Akquisition

In der 2. Phase unseres Umsetzungskonzeptes sichern wir gemeinsam mit Ihnen ab, tatsächliche Interessenten vorab zu identifizieren bzw. ergänzende Kriterien für laufende Suchaufträge zu definieren sowie alle Ihre betrieblichen Daten professionell für designierte Käufer aufzubereiten. Dies sichern wir durch nachfolgende Arbeitsschritte ab:

- **Erarbeitung eines anonymisierten Teasers zur Erstansprache von Interessenten**
- **Gemeinsame Aufbereitung einer sogenannten Short- und Longlist (potentielle Interessenten)**
- **Aktive Suche, Qualifizierung und Erstansprache möglicher Interessenten**
- **Erarbeitung einer ganzheitlichen, ausführlicheren Unternehmenspräsentation**
- **Vorbereitende Einrichtung eines virtuellen Datenraumes für Interessenten (optional, falls erforderlich)**
- **Betreuung der Erstinteressenten telefonisch + via E-Mail sowie Selektion für individuelle Verhandlungen**

Aus unseren Praxiserfahrungen heraus gelingt es i.d.R. in einem Zeitraum von 3 bis maximal 6 Monaten ein repräsentatives Bild der Nachfragesituation auf Interessentenebene zu erhalten.

# Phase 3 - Due Diligence + Abschluss

Zumeist ist die Anzahl der tatsächlich als belastbar einzuschätzenden Interessenten in dieser Phase zumeist deutlich einreduziert. In den hier anstehenden detaillierteren Verhandlungen gehen wir selten mit 5 oder mehr designierten Käufern; vielmehr durchläuft man diese - im Übrigen sehr intensive Phase - häufig mit 1 – 3 Kandidaten. Dabei werden Sie durch uns persönlich begleitet:

- **Moderation des Gesamtprozesses im Innen- und Außenverhältnis**
- **Begleitung der sogenannten „Due-Dilligence“, d.h. der Prüfung Ihres Unternehmens durch designierte Interessenten**
- **Koordinierung der Abstimmungen mit steuerlichen und juristischen Mandatsträgern von der Findung der ersten Absichtserklärung bis hin zum finalen Kaufvertrag**

Der praktische Ablauf ist stets sehr individuell und selbstverständlich durch zahlreiche Detailschritte geprägt, die wir versucht haben, in den vorstehenden 3 Punkten zusammen zu fassen.

Für die **Phase 2 + 3** arbeiten wir – abhängig von der individuellen Ausgangssituation – mit verschiedenen Honorarmodellen, die wir Ihnen gern nach Absolvierung der ersten Etappe - unserer Analysephase - vorstellen.

# Ihre Vorteile bei einer Zusammenarbeit mit uns

1. Während des gesamten Verkaufsprozesses betreuen wir Sie **persönlich**. Frau **Jana Kleine-Depenbrok** ist dabei Ihre Ansprechpartnerin für **Recherche, Analyse und die operative Prozessbegleitung**. Herr **Timo Sehmisch** ist für Ihre **persönliche Betreuung sowie die strategische Vorhabenbegleitung** verantwortlich. Mit unserer schlanken und transparenten Struktur ermöglichen wir es, für Sie **stets ansprechbar** und zugleich **tagesaktuell aussagefähig** zu sein.
2. Sie erhalten von uns stets ein **individuelles Angebot** unter Berücksichtigung von möglichen öffentlichen **Zuschüssen**. Mit unserer Arbeit beginnen wir stets gleich: Wir machen uns ein Bild von Ihrem Unternehmen und entwickeln daraus einen Maßnahmenplan zur optimalen Vermarktung. Auch das planen wir nicht von der Stange, sondern individuell - so wie das Honorarangebot für die dann folgende umsetzende Begleitung. Dabei achten wir nicht zuletzt auf eine möglichst **optimale Chance-Risikoverteilung** für beide Partner.
3. Neben **langjährigen Erfahrungen** in der Begleitung von mittelständischen Unternehmen, **stetiger Weiterbildung** und einem **schlagkräftigen Partnernetzwerk** verfügen wir bei Bedarf auch über die **Genehmigung nach §34c GewO**, dürfen insofern auch offiziell **Immobilien** vermarkten.

**Sie haben noch Fragen? Kontaktieren Sie uns – wir freuen uns auf den weiteren Gedankenaustausch !**



# Z-Score Deutschland

## Die Unternehmerhelfer

Die Z-Score Deutschland GmbH ist eine Beratungsgesellschaft mit Sitz in Leipzig. Die durch den geschäftsführenden Gesellschafter, Herrn Timo Sehmisch repräsentierte Unternehmung berät seit nunmehr fast 20 Jahren im KMU-Umfeld. Sie ist spezialisiert auf betriebswirtschaftliche und finanziellen Fragestellungen. Zudem werden seit vielen Jahren Mandate im Bereich besonderer u. / o. einmaliger unternehmerischer Herausforderungen betreut. Dazu gehören insbesondere Nachfolgeplanungen, die sowohl interne Lösungen als auch klassische Verkäufe von Unternehmen umfassen. Weitere Informationen sind auf der Website des Unternehmens unter <http://www.z-score.de> ersichtlich. Seit 01.01.2021 widmen wir uns sehr intensiv der Thematik der Krisenfrüherkennung nach §1 StaRUG und haben diesbezüglich gesonderte Informationen unter <http://www.krisenfrueherkennungssystem.de> zusammengestellt.



**Timo Sehmisch**  
[Geschäftsführer]

✉ [sehmisch@z-score.de](mailto:sehmisch@z-score.de)  
☎ +49 (0) 170 - 345 81 27  
☎ +49 (0) 341 - 600 433 37  
url <http://www.z-score.de>

Z-Score Deutschland GmbH  
Majakowskistraße 2  
04357 Leipzig



**Jana Kleine-Depenbrok**  
[M&A Beraterin]

✉ [jkd@z-score.de](mailto:jkd@z-score.de)  
☎ +49 (0) 176 – 708 313 00  
☎ +49 (0) 341 - 600 433 37  
url <http://www.z-score.de>

Z-Score Deutschland GmbH  
Majakowskistraße 2  
04357 Leipzig

Copyright © 2023 Z-Score Deutschland GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Die Ausführungen in dieser Kurzpräsentation / Teaser beruhen auf Annahmen, die aufgrund des erhältlichen Materials für richtig erachtet wurden. Gleichwohl kann Z-Score für die Richtigkeit der gemachten Ausführungen / Annahmen keine Haftung übernehmen. Die in dieser Dokumentation getroffenen Aussagen sind ohne mündliche Erläuterungen, die im Rahmen einer persönlichen Präsentation gegeben wurden, unvollständig.

Die vorliegende Präsentation darf weder in Gänze noch auszugsweise ohne schriftliche Einwilligung der Urheber genutzt, reproduziert oder verteilt bzw. in irgendeiner Form verwendet werden.