

## Handbuch zum Unternehmensverkauf

Ein Leitfaden für mittelständische Unternehmensverkäufer

Sicher (ver-)handeln, erfolgreich verkaufen Der Verkauf eines Unternehmens ist ein überaus komplexer Prozess und verlangt Kenntnisse über die spezifischen Usancen bei Unternehmenstransaktionen. Dieses Know-how zählt nicht zu den Kernkompetenzen von Unternehmern. Das vorliegende Handbuch soll deshalb dazu dienen, Gesellschaftern von Unternehmen, die eine Unternehmensveräußerung erwägen, den typischen Verkaufsprozess zu erläutern. Es beleuchtet alle relevanten Anforderungen und erklärt den Ablauf eines Unternehmensverkaufs Schritt für Schritt – von der Vorbereitung und der Auswahl eines geeigneten M&A-Beraters über die Suche nach dem idealen Käufer bis zum erfolgreichen Abschluss. Dabei berücksichtigen die Autoren verschiedene Verkaufssituationen sowie unterschiedliche Käufertypen. Neu in der 2. Auflage des Handbuchs sind aktuelle Themen wie die Berücksichtigung von ESG-Aspekten im Kontext von Unternehmenstransaktionen sowie der Verkauf von Tochtergesellschaften oder Unternehmensteilen. Durch die praxisnahe und verständliche Aufbereitung der einzelnen Kapitel können sich Unternehmer ein umfassendes Bild machen und sich auch auf schwierige Situationen in der Verkaufsphase sowie eventuelle Fallstricke effektiv vorbereiten – so lassen sich typische Fehler vermeiden und die Chancen auf einen erfolgreichen Unternehmensverkauf steigern. Abgerundet wird das im Praxisalltag entstandene Buch durch anschauliche Checklisten – sie helfen dabei, die aktuelle Unternehmenssituation, die Verkaufschancen und die Verfügbarkeit von benötigten Unterlagen einzuschätzen. Inhaltsverzeichnis: Teil 1: 1 Weshalb wir dieses Handbuch verfasst haben. 2 Vorbereitung des Unternehmensverkaufs. 3 Zeitlicher Ablauf und Erfolgsfaktoren eines Unternehmensverkaufs. 4 Auswahl eines M&A-Beraters. 5 Suche, Auswahl und Ansprache von möglichen Käufern. 6 Datenraum und Due Diligence der Kaufinteressenten. 7 Vorvertragliche Aufklärungspflichten des Verkäufers. 8 Präsentation des Unternehmens im Verkaufsprozess. 9 Unternehmensbewertung vs. Kaufpreis. 10 Interessenkonflikte bei Unternehmensverkäufen. 11 Deal-Breaker bei M&A-Transaktionen. 12 Vertragsverhandlungen: typische Konfliktpunkte und erfolgreiche Verhandlungsführung. 13 Kaufpreisklauseln in Unternehmenskaufverträgen. 14 ESG bei M&A-Transaktionen. 15 W&I-Versicherungen bei M&A-Transaktionen. Teil 2: Besondere Verkaufssituationen. 1 Owner-Buy-out zur Vermögensdiversifizierung. 2 Management-Buy-in und Management-Buy-out – Verkauf an Führungskräfte. 3 Der Exit – Verkauf von Randaktivitäten. 4 M&A als Mittel zum Turnaround. 5 Unternehmensverkauf im Rahmen der Testamentsvollstreckung. 6 Kapitalanlage nach dem Unternehmensverkauf.



**39,00 €**

36,45 € (zzgl. MwSt.)

Einmalpreis. Nutzungsdauer 5 Jahre

sofort versandfertig, *Lieferfrist: 1-3 Werktage*

**Artikelnummer:** 9783482025624

**Medium:** Online-Buch

**ISBN:** 978-3-482-02562-4

**Verlag:** NWB Verlag

**Erscheinungstermin:** 29.04.2024

**Sprache(n):** Deutsch

**Auflage:** Ausschließliche Nutzung als Online-Version.

**Produktform:** Online Buch

**Seiten:** 191

