

Der Weg zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge

Phase 1

Letter of Intent (LOI) – Der Fahrplan

Die gemeinsame Absichtserklärung

Schafft Orientierung und Verbindlichkeit, ohne schon alle Details zu regeln.

Festlegung der Verhandlungsbasis

-  Kaufpreideen
-  Zeitplan
-  Exklusivität
-  strenge Vertraulichkeit



Essentiell auch bei internen Übergaben

Wer übernimmt was, bis wann und zu welchen Bedingungen?

Phase 2

Due Diligence – Der prüfende Blick

Umfassende Prüfung des Unternehmens

Der Käufer analysiert Chancen, Risiken und alle relevanten Firmendaten.

Wichtige Prüfbereiche

-  Rechtliche Strukturen
-  Finanzen
-  Steuern
-  Personal und Organisation



Schutz sensibler Daten

Erfolgt durch sichere digitale Datenräume und Vertraulichkeitsvereinbarungen.

Phase 3

Verträge – Die rechtssichere Übergabe

Das rechtliche Fundament

Der Unternehmenskaufvertrag und ergänzende Vereinbarungen machen die Übergabe sicher.



Typische Konfliktpunkte klären

- Garantien und der Umfang der Haftung des Verkäufers müssen ausgewogen geregelt werden.



Professionelle Begleitung ist entscheidend

Neutrale Berater helfen, auch bei Familienübergaben sachlich zu verhandeln.