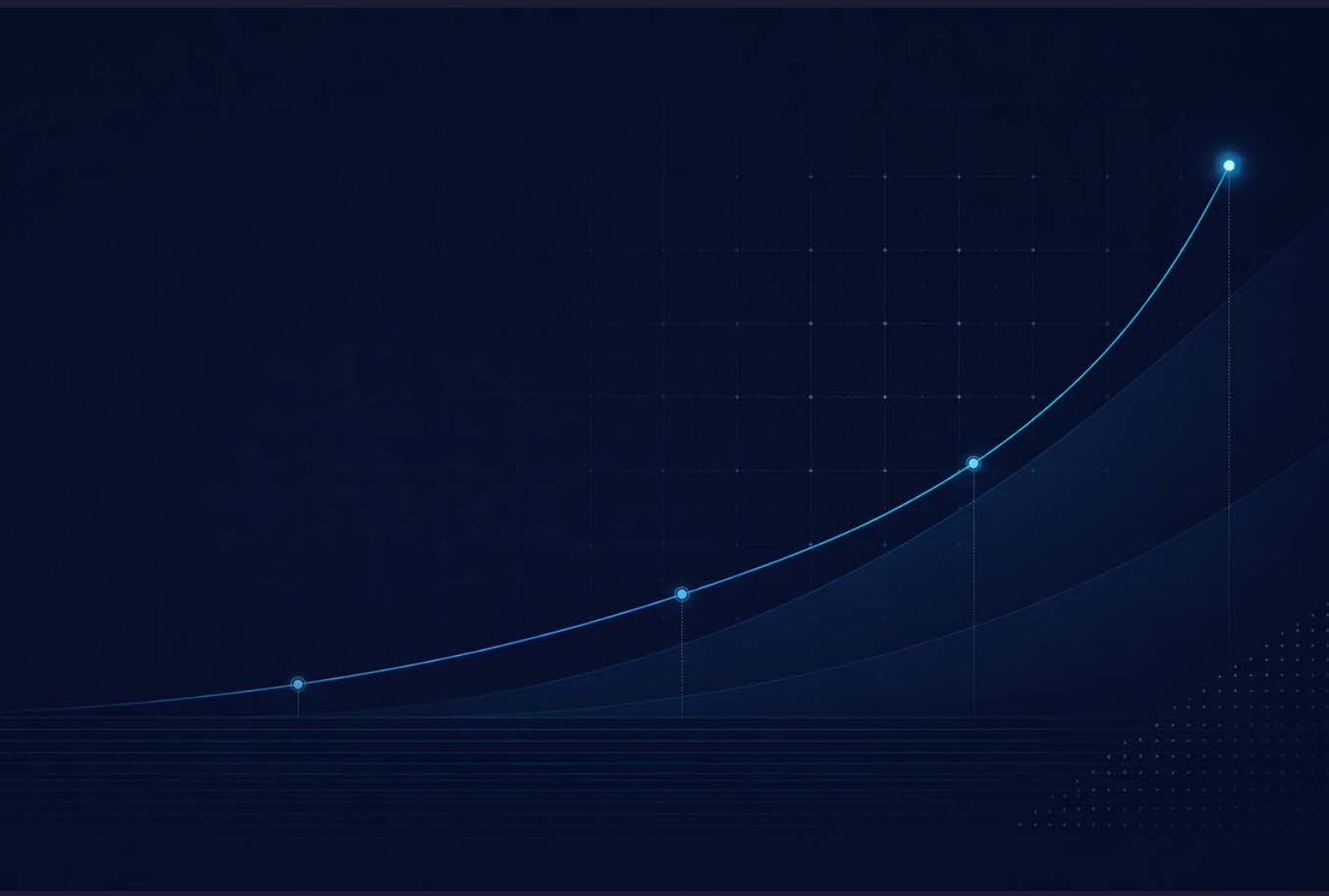
enomyc



DR. TIM BAUER und HENRYK CIESIELSKI

Unternehmensverkauf strategisch vorbereiten

In sieben Schritten zum werterhaltenden Exit

Copyright © 2026 enomyc GmbH

Wert sichern.
Optionen schaffen.
Exit vorbereiten.

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf beginnt vor der Marktansprache.

Unternehmensverkauf

Ein Unternehmensverkauf ist eine strategische Wertentscheidung – ob im Zuge der Nachfolge, einer Neuausrichtung oder zur Realisierung geschaffener Werte.

Wer Ziele, Unternehmenswert und Käuferprofil frühzeitig definiert, schafft Handlungsoptionen, reduziert Transaktionsrisiken und verbessert die Voraussetzungen für einen attraktiven Kaufpreis.

Eine professionelle Vorbereitung macht Wertpotenziale sichtbar und ermöglicht einen kontrollierten, diskreten und werterhaltenden Verkaufsprozess.

Der M&A-Markt in Deutschland bleibt robust, aber selektiv. 2025 wurden **2.586 Transaktionen** gemeldet. Wenige große Deals bestimmten das Volumen: Die 30 größten Transaktionen erreichten bereits im ersten Halbjahr 46,9 Mrd. Euro.

Private Equity prägt den Markt.

Finanzinvestoren standen 2025 für 38 Prozent der Transaktionen. Besonders aktiv waren Technologie, Industrie und Healthcare; TMT bleibt auch beim Transaktionsvolumen führend.

2026 bleibt ein selektiver Käufermarkt:

Der Markt stabilisiert sich, bleibt aber prüfintensiv und preissensibel.

Belastbare Zahlen, eine klare Equity Story und realistische Bewertungen entscheiden über Preis, Prozesssicherheit und Abschlusswahrscheinlichkeit.

https://www.oaklins.com/news/de-DE/259439-oaklins-germany-m-a-marktbericht-2025/
https://bm-a.de/2026/01/gedaempfte-aber-leicht-positive-entwicklung-am-deutschen-ma-markt/

Copyright © 2026 enomyc GmbH

Drei Voraussetzungen für einen erfolgreichen Exit

Klare Zielsetzung

Ein erfolgreicher Verkaufsprozess beginnt mit einer klaren strategischen Zielsetzung. Eigentümer sollten frühzeitig definieren, welche finanziellen, unternehmerischen und persönlichen Ziele sie verfolgen, welche Leitplanken gelten und welcher Transaktionsausgang akzeptabel ist. Das schafft Orientierung, reduziert Reibungsverluste und stärkt die Verhandlungsposition.

Diskrete und belastbare Vorbereitung

Ein Verkaufsprozess berührt Mitarbeiter, Kunden, Finanzierungspartner und weitere Stakeholder. Eine strukturierte und vertrauliche Vorbereitung reduziert Unsicherheit, verkürzt die Phase zwischen Marktansprache und Abschluss und erhöht die Stabilität der Organisation während der Transaktion.

Strategisch passendes Käuferprofil

Nicht jeder Käufer maximiert denselben Wert. Strategische Investoren, Private Equity, Management-Buy-out oder Management-Buy-in verfolgen unterschiedliche Ziele. Entscheidend ist, frühzeitig zu bestimmen, welche Käufergruppe strategisch, finanziell und kulturell die beste Passung bietet.

Wert sichern. Prozess kontrollieren. Transaktion erfolgreich umsetzen.

enomyc begleitet Unternehmensverkäufe von der Zieldefinition und Marktpositionierung bis zur Käuferansprache und Verhandlung. Unsere M&A- und Corporate-Finance-Experten verbinden strategische Analyse, finanzielle Transparenz und strukturierte Prozessführung – mit dem Ziel, Unternehmenswert zu sichern und den Exit kontrolliert umzusetzen.

Copyright © 2026 enomyc GmbH

Unternehmensverkauf als strategischer Prozess

Ein Unternehmensverkauf ist immer ein mehrstufiger Prozess.

Je früher Gesellschafter und Entscheidungsträger den Prozess professionell vorbereiten, desto größer sind die strategischen Optionen – und desto höher die Kontrolle über Verlauf und Ergebnis.

Nach unserer Erfahrung ist ein Vorlauf von sechs bis zwölf Monaten ideal. So lassen sich finanzielle, operative und strategische Voraussetzungen gezielt verbessern, Risiken frühzeitig adressieren und das Unternehmen werterhaltend am Markt positionieren.

Ein Unternehmensverkauf ist kein punktuelles Ereignis,

sondern eine Transaktion mit hoher finanzieller, operativer und strategischer Tragweite. Frühzeitige Vorbereitung stärkt die Verhandlungsposition und erhöht die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses.

In 7 Schritten zum erfolgreichen Unternehmensverkauf

Copyright © 2026 enomyc GmbH

1 Frühzeitige Zieldefinition

Ein erfolgreicher Verkaufsprozess beginnt mit einem klaren Transaktionsziel. Es bestimmt Struktur, Käuferkreis, Zeitplan und Verhandlungslogik, macht Zielkonflikte frühzeitig sichtbar und schafft ein belastbares Entscheidungsbild für den weiteren Prozess.

Zu klären sind:

- Welche Transaktionsstruktur wird angestrebt: Vollverkauf, Mehrheitsbeteiligung oder Teilveräußerung?
- Strategische Priorität: Kaufpreismaximierung, Portfoliofokussierung oder Weiterentwicklung mit einem neuen Partner?
- Welche Anforderungen gelten für Governance, Finanzierung, Management und künftige Eigentümerstruktur?
- Welche Leitplanken sind für Käuferauswahl, Zeitplan und Prozessführung maßgeblich?
- Anhand welcher Kriterien werden Angebote und Transaktionsoptionen bewertet?

2 Umfassende Unternehmensanalyse

Vor der Marktansprache braucht es vollständige Transparenz über die finanzielle, operative und strategische Ausgangslage. Nur so lassen sich Bewertung, Equity Story und Due Diligence belastbar vorbereiten, Risiken frühzeitig adressieren, potenzielle Dealbreaker erkennen und das Unternehmen transaktionsfähig aufstellen.

Im Fokus stehen:

- **Wie belastbar ist die finanzielle Performance?** Ertragskraft, Cashflow, Liquidität und Bilanzstruktur müssen transparent, plausibel und über mehrere Perioden nachvollziehbar sein.
- **Wie leistungsfähig ist das operative Modell?** Organisation, Prozesse, Systeme und Schlüsselabhängigkeiten zeigen, wie stabil und skalierbar das Unternehmen aufgestellt ist.
- **Wie klar ist die strategische Positionierung?** Marktstellung, Differenzierungsmerkmale, Wettbewerbsvorteile und Skalierbarkeit bestimmen die Attraktivität für potenzielle Käufer.
- **Wie zukunftsfähig ist das Geschäftsmodell?** Wachstumsperspektiven, Innovationskraft und strukturelle Marktveränderungen prägen die langfristige Wertentwicklung.
- **Welche Risiken können den Prozess belasten?** Finanzielle, rechtliche und kommerzielle Risiken sollten vor der Due Diligence identifiziert und bewertet werden.
- **Welche Wertsteigerungspotenziale lassen sich vor dem Verkauf realisieren?** Operative, finanzielle und strategische Hebel können Bewertung und Equity Story gezielt stärken.
- **Welche Erwartungen sind realistisch?** Kaufpreis, Transaktionsstruktur und Abschlusswahrscheinlichkeit müssen auf belastbaren Annahmen und aktuellen Marktbedingungen beruhen.

Copyright © 2026 enomyc GmbH

3 Definition potenzieller Käufer

Der Käuferkreis prägt Wertpotenzial, Transaktionsstruktur und Abschlusswahrscheinlichkeit. Vor der Marktansprache muss deshalb klar sein, welche Käufergruppen strategisch, finanziell und kulturell den höchsten Fit bieten.

Zu klären sind:

- **Welche Käuferlogik maximiert den Wert?**
  Strategische Investoren suchen Synergien, Marktzugang, Technologien oder neue Fähigkeiten.
- **Welche Rolle kann Private Equity spielen?**
  Finanzinvestoren fokussieren Wertsteigerung, Skalierung und eine klar definierte Haltedauer.
- **Ist eine Managementlösung tragfähig?**
  Management-Buy-out und Management-Buy-in sichern Kontinuität, setzen jedoch belastbare Finanzierung und ein überzeugendes Führungskonzept voraus.
- **Wie breit sollte der Prozess angelegt sein?**
  Eine fokussierte Ansprache erhöht Vertraulichkeit und Passgenauigkeit; ein breiterer Prozess kann Wettbewerb und Kaufpreis steigern.
- **Welche Kriterien entscheiden über die Passung?**
  Synergiepotenzial, Integrationsfähigkeit, Finanzierungssicherheit, kulturelle Anschlussfähigkeit und Umsetzungswahrscheinlichkeit.

Ergebnis ist ein priorisiertes Käuferuniversum mit klarer Ansprachelogik.

4 Vorbereitung und Deal Readiness

Vor der Marktansprache müssen Equity Story, Datenbasis und Prozessarchitektur konsistent stehen. Nur so lassen sich Rückfragen antizipieren, Risiken reduzieren und die Transaktion professionell steuern.

Erforderlich sind:

- **Erstellung eines anonymisierten Teasers zur Erstansprache**
- **Erstellung eines detaillierten Informationsmemorandums (IM)** mit Geschäftsmodell, Markt, Strategie, Finanzkennzahlen und Werttreibern.
- **belastbarer Businessplan** mit nachvollziehbaren Annahmen und konsistenter Equity Story
- V**irtual Data Room** mit vollständigen, prüfungsrelevanten Unterlagen
- f**inanzielle und steuerliche Normalisierung v**on EBITDA, Einmaleffekten und Abgrenzungen
- **Prüfung rechtlicher Strukturen** einschließlich Gesellschaftsverträgen, IP-Rechten und potenziellen Dealbreakern
- **klare Kommunikationsstrategie** für interne und externe Stakeholder
- **definierte Prozesslogik** für Ansprache, Fristen, Due Diligence und Angebotsabgabe

Copyright © 2026 enomyc GmbH

5 Marktansprache und Informationsbereitstellung

Mit der Marktansprache beginnt die aktive Transaktionsphase. Ziel ist, potenzielle Käufer kontrolliert anzusprechen, Vertraulichkeit zu sichern und einen strukturierten Wettbewerb um das Unternehmen zu schaffen.

Die Erstansprache erfolgt über einen anonymisierten Teaser oder – bei einem fokussierten Prozess – direkt an ausgewählte Käufer. Erst nach Unterzeichnung eines Non-Disclosure Agreement (NDA) erhalten Interessenten weiterführende Informationen zum Unternehmen und zur Prozessstruktur.

Ein klarer Zeitplan definiert, wann Informationen bereitgestellt, Managementgespräche geführt und indikative Angebote abgegeben werden. Einheitliche Informationsstände und feste Meilensteine erhöhen die Vergleichbarkeit der Angebote und stärken die Steuerbarkeit des Prozesses

Anonymisierter Teaser oder Direktansprache → Indikatives Angebot → Bieter-auswahl → Due Diligence-Phase

6 Angebotsphase, Due Diligence und Vertragsverhandlung

Die Angebotsphase verdichtet den Käuferkreis und überführt strategisches Interesse in belastbare Transaktionsoptionen. Indikative Angebote werden anhand von Kaufpreis, Finanzierungssicherheit, Transaktionsstruktur und strategischem Fit bewertet.

Nach Auswahl der bevorzugten Bieter folgen:

- **Prüfung und Vergleich indikativer Angebote**
- **Managementgespräche und vertiefende Informationsbereitstellung**
- **Koordination der Due Diligence** in den Bereichen Financial, Tax, Legal und Commercial
- **Vorbereitung und Verhandlung des Kaufvertrags**
- **Strukturierung von Kaufpreismechanismen,** Earn-outs, Garantien und Freistellungen
- **Regelung möglicher Re-Investments oder Verkäuferfinanzierungen**

Entscheidend ist nicht allein der höchste nominelle Kaufpreis, sondern das wirtschaftlich, strategisch und operativ belastbarste Gesamtangebot.

Copyright © 2026 enomyc GmbH

7 Signing / losing

a Ů ŘŜ {ƛƎyƛyƎ ØƛŇŘ ŘŜŇ YI·dzŦØŜŇŮŇI·Ǝ ŇŜŐKŮăØŜŇōƛyŘŦŇŐK ƎŜăŐKf2ăăŜy℗ 5I·ă /f2ăƛyƎ Ŧ2fƎŰΣ ă2ōI·fŘ I·ffŜ ØŜŇŮŇI·ƎŦŇŐK ØŜŇŜƛyōI·ŇŮŜy . ŜŘƛyƎdzyƎŜy ŜŇŦŇtfŰ ăƛyŘ dzyŘ ŘƛŜ ! yŰŜƛfŜ ŇōŜŇŮŇI·ƎŜy ØŜŇŘŜy℗

9yŰăŐKŜƛŘŜyŘ ăƛyŘY

- y2ŰI·ŇƛŜffŜ . ŜdzŇ⌉dzyŘdzyƎ ŘŜă YI·dzŦØŜŇŮŇI·Ǝă
- 9ŇŦŇtfdzyƎ I·ffŜŇ /f2ăƛyƎ /2yŘƛŰƛ2yã
- YI·dzŦLJŇŜƛăÎI·Kfdzy Ǝ dzyŘ «ōŜŇŮŇI·ƎdzyƎ ŘŜŇ ¦ yŰŜŇyŜKY Ŝyãl·yŰŜƛfŜ
- ¦ Y ăŜŰÎdzyƎ ØŜŇŜƛyōI·ŇŮŜŇ wŜπLyØŜăŰY ŜyŰă Verkäuferdarlehen

oder Earn-out-Strukturen

- abgestimmte interne und externe Kommunikation
- Definition von Übergangs-, Governance- und

Integrationsmechanismen

- Monitoring relevanter KPIs nach dem Closing, sofern vereinbart

Der Transaktionserfolg hängt auch von der Qualität der Umsetzung nach dem Closing ab. Klare Verantwortlichkeiten, belastbare Governance und eine strukturierte Übergabe sichern Kontinuität und Wertrealisierung.

Von der Transaktionslogik zur Umsetzung

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf erfordert mehr als einen strukturierten Prozess. Entscheidend ist, strategische, finanzielle und operative Perspektiven konsistent zusammenzuführen und in jeder Phase die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Transaktionen strategisch vorbereiten und sicher umsetzen

Dr. Tim Bauer begleitet Unternehmen und Gesellschafter von der Zieldefinition und Marktpositionierung bis zur Verhandlung und zum Closing. Im Fokus stehen Unternehmenswert, Transaktionssicherheit und eine belastbare Prozessführung.

Scannen Sie den Code und erfahren Sie mehr über Dr. Tim Bauer.



Dr. Tim Bauer
Partner, Head of M&A
Standortleiter Stuttgart
bauer@enomyc.com
M +49 160 941 341 65

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da.

Fundierte Entscheidungen brauchen Klarheit und einen klaren nächsten Schritt. Die folgenden Fachbeiträge zeigen anhand konkreter Situationen, wie Sie strategische Hebel gezielt aktivieren – kompakt, lösungsorientiert und direkt anwendbar.

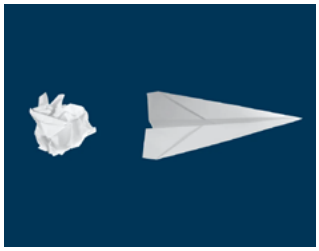
M&A: Die fünf wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Transaktion



Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind M&A-Transaktionen eine wichtige Option zur strategischen Weiterentwicklung von Unternehmen. Ob ein Deal am Ende erfolgreich ist, hängt von vielen unterschiedlichen Faktoren ab.

ZUM ARTIKEL

Unternehmensnachfolge: Die drei häufigsten Fehler und wie sie sich vermeiden lassen



Unternehmensnachfolge ist kein Übergabeprojekt, sondern ein strategischer Werttest. Drei typische Fehler zeigen, wo Eigentümer Unternehmenswert, Kontrolle und Handlungsoptionen verlieren – und wie sie diese sichern.

ZUM ARTIKEL

Unternehmensverkauf: Käufer honorieren belegbares Potenzial, nicht Erwartungen



Der realisierbare Unternehmenswert entscheidet sich lange vor der Verhandlung. Sieben Hebel, die zeigen, wie Eigentümer den Wert vor der Marktansprache belastbar machen.

ZUM ARTIKEL

Transaktionsreife schaffen. Wert steigern. Umsetzung sichern.

Um Unternehmen erfolgreich auf einen Verkaufsprozess vorzubereiten, braucht es ein klares Transaktionsziel, belastbare Finanzdaten und eine überzeugende Equity Story. enomyc verbindet strategische Positionierung, finanzielle Transparenz und strukturierte Prozessführung – mit dem Ziel, Unternehmenswert zu sichern, Risiken frühzeitig zu adressieren und die Transaktion verlässlich zum Abschluss zu bringen.

enomyc.com

enomyc

Klarheit schaffen.
Werte steigern.
Zukunft gestalten.

enomyc ist eine führende Beratung für Transformation, Restrukturierung und nachhaltige Wertsteigerung. Wir begleiten Unternehmen, Investoren und Stakeholder in strategisch und operativ anspruchsvollen Situationen – von Neuausrichtung und Performance-Steigerung über Finanzierung und Transaktionen bis zur Umsetzung komplexer Veränderungsprogramme.

Unser Ansatz verbindet strategische Klarheit, finanzielle Expertise und operative Umsetzungskraft. So schaffen wir die Grundlage für belastbare Entscheidungen, messbare Wirkung und nachhaltig zukunftsfähige Unternehmen.

Mit Standorten in Deutschland, Frankreich und den USA sowie wachsender internationaler Präsenz verbindet enomyc die unternehmerische Nähe einer spezialisierten Beratung mit der Leistungsfähigkeit einer skalierbaren, international ausgerichteten Plattform.



*9 × ausgezeichnet seit 2017 **13 × ausgezeichnet seit 2014

enomyc.com

Hamburg München Stuttgart Köln Berlin Frankfurt
Paris (FR) Anderson, SC (USA)