



## Betriebsverkauf – Ein Exposé hilft

### Warum ist ein Exposé zum Verkauf empfehlenswert?

Das Exposé ist eine kurzgefasste Darstellung der Betriebssituation und nützt dem Anbieter und dem Interessenten gleichermaßen. Es spart Zeit und Aufwand bei der Darstellung gegenüber potentiellen Käufern, weil prägnante und aussagekräftige Daten vorliegen. Ernsthafte Interessenten erwarten eine professionelle Darstellung des angebotenen Betriebs, denn dies vermeidet in der Anbahnungsphase oft Kosten für externe Spezialisten.

### Wie sind die Kosten für die Erstellung eines Exposés?

Diese richten sich nach Firmengröße und Komplexität des Unternehmens. Exposés werden zunächst auf der Basis von vorhandenen Unterlagen erstellt. Im Normalfall ist für die Erstellung eines Exposés mit einem Arbeitsaufwand von bis zu drei Tagewerken zu rechnen. Die ergänzende Ausarbeitung von Präsentation, Businessplan und Unternehmensbewertung erhöhen die Kosten, machen das Exposé jedoch aussagefähiger. Die Verkaufschancen werden damit verbessert.

### Vertraulichkeit bei der Verwendung/Weitergabe eines Exposés?

Unternehmensübergaben, Nachfolgeregelungen und besonders Verkaufsabsichten sind Maßnahmen mit sehr weitreichender und langfristiger Auswirkung auf alle Geschäftsprozesse und Beziehungen. Sie erfordern daher im Vorfeld eine hohe Vertraulichkeit auf beiden Seiten. Vom Interessenten sollten Informationen zu seiner Person, Absicht und Zahlungsfähigkeit verlangt werden. Vor der Offenlegung sensibler Daten und Zahlen sollte immer eine Absichtserklärung (Letter of Intent) mit Vertraulichkeitsklausel geschlossen werden. Jede Verhandlung erzeugt Aufwand und Kosten. Es macht daher Sinn, wenn der Übergeber Auswahlkriterien festlegt und manche Interessenten von vornherein ausschließt. Auf jeden Fall sollte das Exposé erst nach Rücksprache mit dem Berater weiter gegeben werden.

### Was enthält ein Exposé?

Ein Exposé folgt einem Schema, geht dabei aber gezielt auf die branchenspezifischen Aspekte und Fragen potentieller Interessenten ein. Zunächst ist ein anonymisierter Teil zu erstellen. Dieser soll die möglichen Interessenten ansprechen und grundlegende Rahmenbedingungen zum Betrieb liefern. In der zweiten Stufe ist ein detaillierter Teil erforderlich. Dieser gibt Interessenten Daten an die Hand, anhand derer sie entscheiden können, ob es sich lohnt, mit dem Übergeber in konkrete Verhandlung einzutreten. Dieser Teil ist ausformuliert und beinhaltet eine komprimierte G&V, Zahlen und Auswertungen der Vergangenheit und eventuell eine Planrechnung unter Berücksichtigung der Auswirkung vorgesehener Maßnahmen.

### Schema

1. Der anonymisierte Teil besteht aus Firmenpräsentation und Marktbeschreibung.
2. Der detaillierte Teil enthält:
  - Firmenentwicklung anhand der Bilanzzahlen sowie im Verhältnis zur Marktentwicklung, Branchenvergleich
  - Unternehmensbewertung
  - Businessplan für strategische Ziele und Entwicklungsmöglichkeiten
  - Prognose der Umsatz und Ertragszahlen für die nächsten Jahre
  - Fazit / Zusammenfassung

Überlegen Sie als Übergeber, welche Informationen für einen Übernehmer wichtig sind. Und denken Sie daran: Die Übergabe des detaillierten Exposés sollte nur auf Basis einer Vertraulichkeitserklärung erfolgen.