

Checkliste: Geschäftsbereich-Verkauf

KMU's sollten sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren und sich von historisch-bedingten, nebensächlichen Sparten ohne Synergieeffekt trennen.

Auf oberster Führungsstufe ist eine AGENDA aufzustellen, die etwa folgenden Inhalt aufweisen könnte:

- **Analyse der Geschäftsfelder**
 - auf Erreichbarkeit der notwendigen Grösse
 - auf Zukunftschancen
 - auf interne Synergien
- **Strategie-Aktualisierung**
 - strategische Optionen
 - Joint-Venture-Möglichkeiten (vgl. www.joint-ventures.ch)
- **Verkaufsentscheid für bestimmte Sparte (Desinvestition)**
- **„Verkaufbarmachung“ der Sparte**
 - Abgrenzungen zu anderen Geschäftsfeldern / Zuordnungen
 - Verbesserung von Umsatz und Rendite
 - ev. Bildung und Einführung eines eigenen Brands
 - Bewertung
 - Evaluation Entscheid share deal oder asset deal, unter Berücksichtigung der Bewertungsunterschiede, Uebertragungsrisiken und Steuerimplikationen
 - **Entscheid pro share deal (Verkauf als Tochtergesellschaft)**
 - siehe auch „Checkliste Share deal-Agenda“
 - Ausgliederung in einen eigenen Rechtsträger
 - www.ausgliederung.ch
 - www.abspaltung.ch
 - www.spin-off.ch
 - www.tochtergesellschaft.ch
 - vendor due diligence
- **Entscheid pro asset deal (Geschäftsbereichs-Verkauf)**
 - siehe auch „Checkliste Asset deal-Agenda“
- **Verkaufsvorbereitung**
 - Zusammenstellung Projektteam (intern)
 - Beizug Berater (extern, d.h. Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, ev. M&A-Berater)
 - Vertraulichkeitserklärung bei den Involvierten unterzeichnen lassen
 - Plan N (Notfallplan für den Indiskretionsfall)

- Plan E (Exit-Szenario)
- Plan B (kein Käufer)
- Festlegung des Mindestverkaufspreises
- Festlegung des Verhältnisses Preis zu Garantien
- Festlegung des Verkaufsprozess-Tempos
- Festlegung des Drehbuches für alle Abläufe und einzubeziehenden internen (interne Revision, Compliance usw.) und externen Stellen (WEKO, finma, usw.)
- Tax ruling
- Aufbereitung Info-Memo
- Aufstellung Kommunikationsplan
 - Aufbereitung Pressecommuniques
 - Aufbereitung Mitarbeiter-, Lieferanten- und Kunden-Information
- **Verkaufsangebot**
 - Formulierung Angebot / Aufforderung zur Offertstellung
 - Formulierung Vertragsentwurf
 - Verkaufs-Dokumentation (Vorbereitung Data-Raum)
 - Identifikation des idealen Käufers bzw. möglicher weiterer Käufer
 - Vertraulichkeitserklärung (Disclosure Letter)
 - ev. Exklusivitätserklärung
- **Letter of intent (LOI; Absichtserklärung)**
- **(Investor) Due Diligence / Aufklärung des Käufers**
- **Abgabe Angebot des Kaufsinteressenten (mit angepasstem Vertragsentwurf)**
- **Bewertung / Verhandlungen**
- **ggf. Weko-Bewilligung**
- **signing**
- **closing, escrow-Aeuffnung und Migration in das Unternehmen des Käufers**
- **Rechtsschutz / Registeranmeldungen**
- **Steuerdeklarationen**
- **Manöver-Kritik in GL und VR / Erfahrungen für nächste Geschäftsfeld-Bereinigungen**