

Checkliste für den Unternehmensverkauf

1. Vorbereitung des Unternehmensverkaufs

☒ **Zielsetzung klären:**

- Warum möchten sie verkaufen? (Ruhestand, strategische Neuausrichtung, finanzielle Gründe)
- Möchten sie das Unternehmen ganz oder teilweise verkaufen?

☒ **Unternehmensbewertung vornehmen:**

- **Ertragswertverfahren** (z. B. basierend auf EBIT oder EBITDA)
- **Marktvergleich** (Verkaufspreise ähnlicher Unternehmen)
- **Substanzwertmethode** (Vermögenswerte – Verbindlichkeiten)

☒ **Verkaufsstrategie festlegen:**

- Verkauf an strategischen Investor, Finanzinvestor oder Nachfolger
- Asset Deal (nur Betriebsmittel) oder Share Deal (gesamtes Unternehmen)
- Offener oder diskreter Verkaufsprozess

☒ **M&A-Berater, Steuerberater & Anwälte einbinden**

- Unterstützung bei der Vorbereitung, Käuferansprache und Verhandlungen
- Rechtliche und steuerliche Risiken prüfen

☒ **Finanzielle & betriebliche Optimierung vornehmen:**

- Bilanzen aufbereiten & unrentable Geschäftsbereiche prüfen
- Verträge mit Kunden, Lieferanten & Mitarbeitern klären
- Steuerliche Optimierung (z. B. Holding-Strukturen)

2. Erstellung der Verkaufsunterlagen

☒ **Teaser (Kurzprofil des Unternehmens ohne vertrauliche Daten)**

- Anonymisierte Darstellung des Unternehmens
- Wichtige Kennzahlen & Marktposition

☒ **Information Memorandum (Detailliertes Unternehmensprofil)**

- Unternehmenshistorie & Geschäftsmodell
- Finanzkennzahlen & zukünftige Potenziale
- Kundenstruktur & Marktanalyse
- Risiken & Chancen für Käufer

☒ **Datenraum vorbereiten** (physisch oder digital)

- **Finanzunterlagen** (Bilanzen, GuV, Cashflow der letzten 3–5 Jahre)
- **Verträge** (Mietverträge, Arbeitsverträge, Kunden- & Lieferantenverträge)
- **Rechtliche Dokumente** (Gesellschaftsverträge, Patente, Lizenzen)

Checkliste für den Unternehmensverkauf

3. Käufersuche & Auswahl

☒ **Zielgruppen-Analyse potenzieller Käufer:**

- Strategische Investoren (z. B. Wettbewerber, Zulieferer, Kunden)
- Finanzinvestoren (Private Equity, Family Offices)
- Management-Buy-Out (MBO) oder Management-Buy-In (MBI)

☒ **Käuferdiskretion sicherstellen**

- Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) unterzeichnen lassen

☒ **Erste Verhandlungen & indikatives Angebot einholen**

- Klärung von Preisvorstellungen & Finanzierungsoptionen des Käufers

☒ **Letter of Intent (LOI) unterzeichnen**

- Unverbindliche Absichtserklärung mit Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten & Übergabemodell
- Exklusivitätsklausel für Käufer

4. Due Diligence (Detailprüfung durch Käufer)

☒ **Finanzielle Prüfung**

- Jahresabschlüsse, GuV, Cashflow, Verbindlichkeiten
- Umsatzentwicklung & Rentabilität

☒ **Rechtliche Prüfung**

- Gesellschaftsstruktur & Gesellschaftervereinbarungen
- Laufende & vergangene Rechtsstreitigkeiten

☒ **Steuerliche Prüfung**

- Steuerliche Risiken, Betriebsprüfungen, latente Steuern

☒ **Operative Prüfung**

- Personalstruktur & Verträge
- Lieferketten & Produktionsprozesse

☒ **Technologische Prüfung**

- IT-Systeme, Patente, Schutzrechte

Checkliste für den Unternehmensverkauf

5. Kaufvertragsverhandlungen & Abschluss (Closing)

- ☒ **Kaufvertragsentwurf prüfen & verhandeln**
 - Kaufpreis & Zahlungsmodalitäten (Einmalzahlung, Raten, Earn-Out)
 - Garantien & Haftungsklauseln für Verkäufer
 - Wettbewerbsverbote & Übergangsregelungen
- ☒ **Finanzierung des Käufers sicherstellen**
 - Kaufpreiszahlung absichern (z. B. Bankbürgschaft, Escrow-Konto)
- ☒ **Notarielle Beurkundung & Vertragsunterzeichnung**
- ☒ **Kaufpreiszahlung & Eigentumsübertragung**

6. Übergabe & Integration (Post-Merger-Phase)

- ☒ **Kommunikation mit Mitarbeitern & Kunden**
 - Offene & transparente Informationsstrategie für das Team
 - Kunden & Lieferanten über den Eigentümerwechsel informieren
- ☒ **Übergangsphase mit Käufer klären**
 - Bleibt der bisherige Eigentümer für eine Übergangszeit als Berater aktiv?
 - Einarbeitung des Käufers & Einführung in Geschäftsprozesse
- ☒ **Nachhaltige Integration des neuen Eigentümers sichern**
 - Strategische Ziele & operative Anpassungen unterstützen

Ein Unternehmensverkauf ist eine komplexe und langfristige Entscheidung, die Sie vermutlich nur einmal in ihrem Leben treffen und umsetzen.

Eine gute Vorbereitung und professionelle Begleitung sind entscheidend, um den bestmöglichen Preis zu erzielen und Risiken zu minimieren.

Mit unserer Erfahrung gelingt ein erfolgreicher Unternehmensverkauf