

Ist Ihr Unternehmen verkaufsbereit?



Haken Sie jeden Punkt ab, der heute schon zutrifft. Die Checkliste zeigt, wo Sie vor einem Verkauf noch ansetzen sollten. Sie ersetzt keine individuelle Beratung.

1. Zahlen und Finanzen

- ☐ Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre liegen vollständig und testiert oder geprüft vor
- ☐ Einmaleffekte und private Aufwendungen sind identifiziert (bereinigtes EBITDA)
- ☐ Es gibt eine nachvollziehbare Planung für die nächsten drei bis fünf Jahre
- ☐ Monatliche Zahlen (BWA) sind aktuell und belastbar
- ☐ Das Working Capital ist bekannt und saisonale Schwankungen sind erklärbar

2. Recht und Verträge

- ☐ Gesellschaftsvertrag, Handelsregister und Gesellschafterliste sind aktuell
- ☐ Wichtige Kunden, Lieferanten und Mietverträge sind schriftlich geregelt
- ☐ Change-of-Control-Klauseln in Verträgen sind bekannt
- ☐ Marken, Domains und Schutzrechte gehören der Gesellschaft
- ☐ Es laufen keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten oder sie sind dokumentiert

3. Organisation und Personal

- ☐ Eine zweite Führungsebene kann das Tagesgeschäft ohne den Inhaber führen
- ☐ Schlüsselpersonen sind vertraglich gebunden
- ☐ Prozesse und Wissen sind dokumentiert, nicht nur im Kopf des Inhabers
- ☐ Arbeitsverträge, Pensionszusagen und Boni sind vollständig erfasst

4. Markt und Kunden

- ☐ Kein einzelner Kunde steht für mehr als 15 bis 20 Prozent des Umsatzes
- ☐ Ein großer Teil des Umsatzes ist wiederkehrend oder vertraglich gesichert
- ☐ Die Marktposition und Wettbewerbsvorteile lassen sich klar beschreiben
- ☐ Kundenbeziehungen hängen nicht nur an der Person des Inhabers

5. Persönliche Ziele und Steuern

- ☐ Sie wissen, ob Sie ganz, mehrheitlich oder teilweise verkaufen wollen
- ☐ Ihre Preisvorstellung beruht auf einer fundierten Wertindikation
- ☐ Die steuerliche Struktur (z.B. Holding, Freibeträge) ist mit dem Steuerberater geprüft
- ☐ Sie haben eine Vorstellung, wie lange Sie nach dem Verkauf noch mitarbeiten möchten
- ☐ Familie und Mitgesellschafter sind über Ihre Pläne informiert und einverstanden

Auswertung

20 bis 23 Haken	Sehr gute Ausgangslage. Ein strukturierter Verkaufsprozess kann zeitnah starten.
13 bis 19 Haken	Solide Basis. Gezielte Vorbereitung von einigen Monaten erhöht Preis und Sicherheit.
bis 12 Haken	Planen Sie ein bis drei Jahre Vorbereitung ein, bevor Sie Käufer ansprechen.

Sie möchten wissen, wo Ihr Unternehmen steht?

Wir besprechen Ihre Checkliste in einem vertraulichen und unverbindlichen Erstgespräch.

posteritas.co/#kontakt · info@posteritas.co