

Checkliste Unternehmensverkauf

12 Punkte, die Eigentümer vor dem ersten Käufergespräch geklärt haben sollten.

01 Ziel des Eigentümers definieren

- Vollständiger Ausstieg, Teilverkauf oder Übergangsphase?
- Gewünschter Zeitpunkt und maximale Übergangsdauer
- Was soll nach dem Verkauf mit Team und Standort geschehen?

02 Finanzzahlen der letzten drei Jahre aufbereiten

- Jahresrechnungen inklusive Anhang
- EBITDA-Überleitung und einmalige Effekte
- Aktuelle Zwischenzahlen

03 Nachhaltige Ertragskraft bestimmen

- Privataufwand und nicht betriebsnotwendige Positionen bereinigen
- Marktübliche Eigentümerentschädigung ansetzen
- Einmalige Erträge und Aufwände kennzeichnen

04 Umsatzstruktur analysieren

- Anteil wiederkehrender Umsätze
- Top-Kunden und deren Anteil am Umsatz
- Vertragslaufzeiten und Kündigungsrechte

05 Eigentümerabhängigkeit einschätzen

- Welche Kundenbeziehungen laufen über Sie persönlich?
- Welche Entscheidungen kann das Team ohne Sie treffen?
- Was passiert bei drei Monaten Abwesenheit?

06 Management und Schlüsselpersonen prüfen

- Gibt es eine zweite Führungsebene?
- Sind Schlüsselpersonen langfristig gebunden?
- Wer bleibt nach einem Eigentümerwechsel voraussichtlich?

07 Verträge und Rechte sichten

- Miet-, Leasing- und Lieferantenverträge inklusive Change-of-Control-Klauseln
- Marken, Domains, Lizenzen und IT-Verträge
- Offene Rechtsstreitigkeiten

08 Bilanzthemen klären

- Nicht betriebsnotwendige Aktiven (z. B. Liegenschaften, Wertschriften)
- Netto-Finanzverbindlichkeiten
- Normales Nettoumlaufvermögen

09 Steuerliche und rechtliche Struktur vorab prüfen

- Rechtsform und Beteiligungsverhältnisse
- Aktien- oder Asset-Transaktion — Auswirkungen verstehen
- Beratung frühzeitig einbeziehen

Steuer- und Rechtsfragen individuell mit eigenen Beratern klären.

10 Erwartung an Preis und Struktur formulieren

- Welche Bandbreite wäre für Sie relevant?
- Wäre eine Verkäuferfinanzierung oder ein Earn-out denkbar?
- Welche Bedingungen wären für Sie nicht verhandelbar?

11 Vertraulichkeit festlegen

- Wer im Unternehmen weiss Bescheid?
- Welche Informationen werden erst nach NDA geteilt?
- Wie reagieren Sie auf Gerüchte oder Anfragen?

12 Käuferkriterien definieren

- Welche Käufertypen kommen für Sie infrage?
- Welche Erfahrung sollte ein Käufer mitbringen?
- Welche Käufer schliessen Sie aus?

Diese Checkliste dient der Orientierung und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung.

Nächster Schritt: financeria.com/ch-de/sell — indikative Einschätzung, vertraulich.

© Financeria · financeria.com · hello@financeria.com