

Checkliste Unternehmensverkauf für den Verkäufer

Zu erledigen	Verantwortlich	Erledigt
1. Gründe für Unternehmensverkauf prüfen		
“Warum will ich mein Unternehmen verkaufen? (Finanzieller Gewinn / Ruhestand / Alter / Krankheit / Wirtschaftliche Lage / Schulden / Persönliche Gründe usw.)	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
Möchte ich nach einem (Teil-) Verkauf weiter mitbestimmen oder nicht?	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
Wäre es sinnvoll, das Unternehmen in eine Kapitalgesellschaft zu verwandeln, an der ich weiterhin Anteile halte?	Unternehmer & Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Was möchte ich mit den Erlösen aus dem Verkauf finanzieren?	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
Soll der Verkauf meinen Ruhestand finanziell absichern oder Schulden tilgen oder wozu soll der Erlös dienen?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Welche Summe benötige ich aus dem Unternehmensverkauf, um meinen Ruhestand oder einen Neustart zu finanzieren?	Unternehmer & Steuerberater	<input type="checkbox"/>

2. Unternehmensverkauf Bewertung

Welche Sachwerte gibt es im Unternehmen (Immobilien, Maschinen, Einrichtung, Equipment usw.)?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Welchen Immateriellen Wert hat das Unternehmen?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Gibt es Patente oder Schutzrechte im Unternehmen?	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Welche USP & sonstigen Erfolgsmerkmale gibt es?		<input type="checkbox"/>
Liegen ausreichend Kennzahlen vor, nach denen das Unternehmen derzeit gesteuert wird?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
In welcher organisatorischen Situation (Personal, Führung, Organigramm) befindet sich das Unternehmen?	Unternehmer / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Hat der Standort des Unternehmens auch zukünftig Potential?	Unternehmer / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Gibt es langfristige Verträge & Verpflichtungen, die vom Käufer übernommen werden müssten? Wenn ja: Welche genau?	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
In welcher finanziellen Situation befindet sich das Unternehmen (rentabel, liquide, überschuldet) ?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Ist das Unternehmen (noch) konkurrenzfähig am Markt?	Marktbeobachtung / IHK / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Hat das Unternehmen gute Zukunftsperspektiven?	Marktbeobachtung / IHK / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Wie ist die Entwicklung der Branche allgemein?	Marktbeobachtung / IHK / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Würden die Kunden auch dem Nachfolger erhalten bleiben?	Kunden / Marktbeobachtung / M&A Berater	<input type="checkbox"/>
Würden die Lieferanten auch dem Nachfolger erhalten bleiben (falls gewünscht)?	Lieferanten	<input type="checkbox"/>
Welchen Wert hat das Unternehmen aus Sicht des Verkäufers?	Unternehmer / Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Welchen Wert hat das Unternehmen aus objektiver Sicht?	Steuerberater	<input type="checkbox"/>

Zu erledigen	Verantwortlich	Erledigt
An wen würde ich als Inhaber das Unternehmen am liebsten übergeben?	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
3. Unternehmensverkauf Vorbereitung		
3.1. Käufer finden		
Potentielle Käufer in Familie oder Unternehmen identifizieren	Familie / Mitarbeiter Unternehmen	<input type="checkbox"/>
Vermittlungsportale prüfen & nutzen	IHK / Handwerkskammer	<input type="checkbox"/>
Vermittlung über externe Berater in Anspruch nehmen	M&A Berater / Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Potentielle Käufer auf Bonität & Eignung prüfen	M&A Berater / Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Falls sich keine geeigneten Käufer finden, neue Pläne entwickeln	M&A Berater / Steuerberater	<input type="checkbox"/>
3.2. Unternehmensverkauf Verhandlungen		
Klären, ob Komplettverkauf oder Teilverkauf	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Klären, welche Verträge & Verbindlichkeiten wie übernommen werden müssen	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Klären, ob bisheriger Inhaber für eine bestimmte Zeit Geschäftsführer bleiben soll	Käufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Übernahme Leitende Mitarbeiter klären	Käufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Übernahme Mitarbeiter klären	Käufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Eigentumsverhältnisse im Detail klären (z.B. Wohngebäude des bisherigen Inhabers auf dem Firmengelände o.ä.)	Käufer / Verkäufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Namen des Unternehmens (Übernahme bisheriger Name oder neuer Name) klären	Käufer / Verkäufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Rechtsform des neuen Unternehmens klären	Käufer / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>

Zu erledigen	Verantwortlich	Erledigt
Verkaufspreis verhandeln	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Art der Zahlung verhandeln (Raten, Kompletzzahlung o.ä.)	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Verhandlung eventueller Vertragsstrafen bei falschen Angaben, Fehlern bei vorangegangenen Betriebsprüfungen usw.	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Verhandlung eventueller Strafzahlungen, falls eine der Parteien vom Vertrag zurücktritt	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Stichtag des Verkaufs festlegen	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Klären, welche Verbindlichkeiten nach dem Stichtag noch vom vorherigen Inhaber zu zahlen sind	Steuerberater / Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Stand Erträge und Verbindlichkeiten am Stichtag dokumentieren	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Notartermin vereinbaren	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
4. Unternehmensverkauf Vertrag		<input type="checkbox"/>
Vertrag aufsetzen über alle verhandelten Einzelheiten	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Salvatorische Klausel in Vertrag aufnehmen	Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>
Notartermin wahrnehmen	Alle Beteiligten	<input type="checkbox"/>
5. Abwicklung nach dem Unternehmensverkauf		<input type="checkbox"/>
Löschungen & Ummeldungen & Neueintragungen bei Handelsregister, Finanzamt usw.	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Steuerliche Abwicklung Unternehmensverkauf	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Neuen Inhaber unterstützen bzw. einarbeiten (falls vereinbart)	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
Übernommene Mitarbeiter motivieren, neue Inhaber zu akzeptieren	Unternehmer	<input type="checkbox"/>
Neuen Inhaber auch selbst akzeptieren!	Unternehmer	<input type="checkbox"/>