



UNTERNEHMENSVERKAUF

CHECKLISTE

Bitte wenden Sie sich bei Interesse und Fragen an den folgenden Kontakt. Wir stehen Ihnen zur Verfügung.

Juan Pedro Schmid

Geschäftsleiter nachfolgeportal.ch



Telefon direkt: 044 350 11 23



E-Mail: jps@nachfolgeportal.ch

Inhaltsverzeichnis

1

Einführung

2

Die vier Phasen des Verkaufs

1

Vorbereitung

2

Vermarktung

3

Verhandlung

4

Verkauf

3

Schlusswort



Sie möchten die Nachfolge für Ihr Unternehmen regeln? Sie haben alle anderen Optionen überprüft und sich für einen Verkauf entschieden? Der Schlüssel für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf liegt in einem wohlstrukturierten Verkaufsplan. Diese Checkliste wurde entwickelt, um Ihnen bei diesem Vorhaben zu helfen, indem sie die einzelnen Schritte aufzeigt und Ihnen Hinweise zur Vorbereitung gibt.

Warum ist die Vorbereitung so entscheidend? Sie erfüllt gleich mehrere wichtige Funktionen: Zum einen trägt eine gründliche Vorbereitung dazu bei, das Risiko für potenzielle Käufer zu mindern. Je besser Sie Ihr Unternehmen präsentieren können, desto eher wird der Käufer bereit sein, das unternehmerische Abenteuer einzugehen. Zum anderen wirkt sich eine solide Vorbereitung positiv auf Ihre eigenen Interessen aus. Ein gut vorbereiteter Verkauf ermöglicht Ihnen bessere Verhandlungskonditionen und eine insgesamt erfolgreichere Transaktion.

Nicht zuletzt ist die Vorbereitung von essenzieller Bedeutung, um realistisch einzuschätzen, ob Sie den Verkaufsprozess eigenständig meistern können. Ein gut durchdachter Plan gibt Ihnen das notwendige Vertrauen, um mit potenziellen Käufern auf Augenhöhe zu agieren.



Diese Checkliste begleitet Sie durch die vier wesentlichen Phasen des Verkaufsprozesses: Vorbereitung, Vermarktung, Verhandlung und Verkauf. Jede Phase ist mit konkreten Schritten und Empfehlungen unterlegt, die Ihnen dabei helfen, Ihre Strategie effektiv umzusetzen.

Beginnen wir mit der Vorbereitungsphase und arbeiten Schritt für Schritt auf einen erfolgreichen Abschluss hin.

Wir wünschen Ihnen viel Glück bei Ihrem Vorhaben.

Juan Pedro Schmid, Geschäftsleiter nachfolgeportal.ch

01

Dokumentation erstellen:

Stellen Sie eine umfassende Unternehmensdokumentation zusammen, die finanzielle Unterlagen, Betriebsabläufe, Verträge, Immobilien, geistiges Eigentum und andere relevante Informationen umfasst.

> 02

Bereinigung der Finanzen:

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Finanzdaten sauber und verständlich sind. Klären Sie offene Rechnungen, halten Sie alle Buchführungsunterlagen auf dem neuesten Stand und minimieren Sie potenzielle rechtliche oder finanzielle Unklarheiten.

> 03

Unternehmensbewertung:

Ermitteln Sie den Wert Ihres Unternehmens durch eine professionelle Unternehmensbewertung. Berücksichtigen Sie dabei finanzielle Kennzahlen, Vermögenswerte, Kundenstamm, Marktposition usw.

> 04

OnlinePräsenz optimieren:

Überarbeiten Sie Ihre Webseite und Ihre Social-Media-Profile, um das Unternehmen attraktiver für potenzielle Käufer zu gestalten.

> 05

Bleiben Sie am Ball

Es ist wichtig, dass Sie Interessenten das Potenzial zeigen, dass in Ihrer Unternehmung steckt. Das heisst auch, dass Sie gute aktuelle Zahlen vorweisen können.

NP-Tipp Vorbereitungsphase: Investieren Sie Zeit in die professionelle Unternehmensbewertung. Ein realistischer Unternehmenswert bildet die Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen.

01

Zielgruppen definieren:

Identifizieren Sie potenzielle Käufer, die ein Interesse an Ihrem Unternehmen haben könnten, wie Konkurrenten, Lieferanten, Mitarbeiter oder Investoren.



02

Marketingmaterial erstellen:

Erstellen Sie ein ansprechendes Inserat und Anzeigetexte für E-Mail und Soziale Medien.



03

Kontakt herstellen:

Nutzen Sie Ihr Netzwerk und direkte Ansprache, um potenzielle Käufer anzusprechen und Ihr Unternehmen vorzustellen.



04

Vertraulichkeit sicherstellen:

Schützen Sie vertrauliche Informationen, indem Sie von potenziellen Käufern eine Geheimhaltungsvereinbarung einholen.

NP-Tipp Vermarktungsphase: Betonen Sie die Einzigartigkeit Ihres Unternehmens. Identifizieren Sie die Alleinstellungsmerkmale, die potenzielle Käufer ansprechen könnten.

01

Käuferqualifizierung:

Überprüfen Sie die Seriosität und die finanzielle Fähigkeit der interessierten Käufer.



02

Verhandlungen führen:

Bereiten Sie sich auf Verhandlungen vor und bleiben Sie flexibel. Versetzen Sie sich in potenzielle Interessenten und suchen Sie Optionen, die beiden zugute kommt.

NP-Tipp Verhandlungsphase: Seien Sie geduldig und offen für Verhandlungen. Konzentrieren Sie sich nicht nur auf den Preis, sondern auch auf Aspekte wie Übergangszeit, Mitarbeiterrolle und andere Bedingungen.

01

Due Diligence:

Bereiten Sie sich auf den Prozess der Due Diligence vor, bei dem der Käufer Ihr Unternehmen genauer prüft.



02

Verträge und Dokumente:

Erstellen Sie den Verkaufsvertrag, der alle Vereinbarungen, Bedingungen und Fristen abdeckt.



03

Vorbereitung der Übergabe:

Entwickeln Sie einen Plan für die reibungslose Übergabe von Geschäftsaktivitäten, Kundenbeziehungen, Mitarbeitern und anderen Aspekten des Unternehmens.



04

Übergangsphase:

Planen Sie eine Übergangszeit, in der Sie dem neuen Besitzer bei der Einarbeitung und dem Kennenlernen des Geschäfts helfen.

NP-Tipp Verkaufsphase: Beachten Sie, dass der Verkauf eines Unternehmens eine komplexe Angelegenheit ist und rechtliche, finanzielle und steuerliche Implikationen haben kann. Wir empfehlen, zumindest in einigen Phasen des Prozesses professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen, um sicherzustellen, dass der Verkauf reibungslos verläuft und Ihre Interessen geschützt sind.



Der Verkauf Ihres Unternehmens ist eine bedeutsame Entscheidung, die eine gründliche Vorbereitung und Planung erfordert. Diese Checkliste wurde entwickelt, um Ihnen bei diesem aufregenden Unterfangen zu helfen und Ihnen die nötige Unterstützung zu bieten, den Prozess erfolgreich zu meistern.

Mit der richtigen Vorbereitung und einer klaren Herangehensweise die Kontrolle über den Verkaufsprozess behalten können. Jeder Schritt, von der Bewertung bis zur Übergabe, kann Ihr Unternehmen auf eine vielversprechende Zukunft vorbereiten.

Die Möglichkeit, Ihr Unternehmen in Ihre eigenen Hände zu nehmen und den Verkaufsprozess eigenständig zu gestalten, ist eine intensive Angelegenheit. Nutzen Sie diese Checkliste als Kompass, um sicherzustellen, dass Sie auf Ihrem Weg alle wichtigen Schritte beachten und Ihre Ziele erfolgreich erreichen. Falls Sie punktuelle Unterstützung brauchen, sind wir gerne für Sie da.

Ob als Selbstverkauf oder mit Unterstützung, wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrem Vorhaben, Ihr Unternehmen in neue Hände zu übergeben.

Ihr Team von nachfolgeportal.ch

Professionelle Unterstützung bei der Nachfolgeregelung.

Modul 1: **Verkaufspreis** – Konkrete Verkaufspreis-Empfehlung

ab CHF 1'000

Modul 2: **Vorbereitung** – Geschäftszahlen, Dokumentation, Verkaufspreis

ab CHF 2'500

Modul 3: **Vermarktung** – Vertraulichkeit, Reichweite, Käufer finden

ab CHF 1'500

Modul 4: **Verhandlung** – Interessenten, Verhandlung, Angebot

ab CHF 1'500

Modul 5: **Verkauf** – Kaufvertrag, Zahlung, Übergabe

ab CHF 3'000

Juan Pedro Schmid

Geschäftsleiter nachfolgeportal.ch



Telefon direkt: 044 350 11 23



E-Mail: jps@nachfolgeportal.ch