



Checkliste Unternehmensverkauf

Nachfolgende Liste gibt einen Überblick zu wichtigen Aspekten !

Entscheidung

- ➔ Können Sie verkaufen und wollen abwarten, oder
- ➔ Können Sie verkaufen und **wollen Sie wirklich verkaufen** ? ... das hat massive Konsequenzen im Bewertungsmodell.
- ➔ Wollen Sie abwarten bis ein einziger Kaufinteressent da ist, oder
- ➔ Wollen Sie aktiv in einem klar überschaubarem Zeitraum einen Verkauf realisieren ?
- ➔ Möchten Sie für Ihre Mitarbeiter den besten Käufer ?

Bewertung

- ➔ Liegt eine **realistische** und **marktfähige** Unternehmensbewertung/Werteinschätzung vor ?
- ➔ Sind Sie bereit, eine neutrale Bewertung kritisch in Ihre Überlegungen mit aufzunehmen ?
- ➔ Ist Ihnen bewusst, dass nahe Bekannte – z.B. der eigene Steuerberater oder „Gefälligkeitsgutachten“ für die Bewertung i.d.R. nicht zielführend sind.
- ➔ Ist Ihnen bewusst, dass der IDW S1 Standard der Wirtschaftsprüfer und Steuerberatern in der aktuellen Niedrig-Zinsphase i.d.R. deutlich überhöhte Werte ermittelt und damit unbrauchbar ist?

Vertraulichkeit

- ➔ Ist Ihnen die **Vertraulichkeit** und **Diskretion** im Verkaufsprozess wichtig ?
- ➔ Möchten Sie für Ihren Verkaufsprozess eine individuelle Betreuung und ein persönliches Coaching ?
- ➔ Möchten Sie, dass aktiv nach geeigneten Kauf-Kandidaten gesucht wird ?
- ➔ Möchten Sie, dass Termine, Abläufe, Kontakte & Vertraulichkeiten professionell koordiniert werden ?

Hinweise

- ➔ Verhandlungen mit nur einer Kauf-Partei **scheitern** in den meisten Fällen ! Agieren Sie bilateral.
- ➔ **Kennen Sie** die Motivation und Überlegungen möglicher Käufer ?
- ➔ Können Sie sich selbst und Ihre Firma im besten Licht darstellen ?

Möglichkeiten

- ➔ Möchten Sie das Know-how und die Möglichkeiten einer Profi-Unternehmensvermittlung nutzen ?
- ➔ Möchten Sie eine Unternehmensvermittlung die sich intensiv und individuell kümmert und die nicht aufgibt ?
- ➔ Möchten Sie, dass wir Ihnen unverbindlich und kostenfrei ein Angebot unterbreiten !

Rolf Popp Pro Consult GmbH - Tel. 0931 – 88068-18, www.pro-consult.com

Hinweis:

Der Grund des Scheiterns von Verkaufsvorhaben am Markt, liegt häufig in der fehlenden professionellen und markterfahrenen Unterstützung sowie der nicht marktfähigen Bewertung von Unternehmen.

Wir gehen davon aus, dass bei kleinen und mittelständischen Firmen ohne professionelle Unterstützung ca. +/- **80%** zunächst **mit dem Verkaufswunsch scheitern**.