

Unternehmen verkaufen – Sind Sie «fit to sell»?

Bei der Nachfolgeregelung steht das zu übergebende Unternehmen klar im Fokus. Dabei ist es essenziell, dass dieses «fit to sell» ist. Doch auch als Verkäufer muss ich mich entsprechend auf die Unternehmenstransaktion vorbereiten, den Transaktionsprozess planen und mir über viele Punkte bereits im Vorfeld des eigentlichen Firmenverkaufs Gedanken machen. Wenn Sie die nachfolgenden Punkte mit einem klaren «Ja» beantworten können, dann sind Sie

Ich bin «fit to sell» wenn:

- ◆ ich meinen Verkaufsentscheid mit der Familie abgesprochen habe.
- ◆ ich den Verkaufsentscheid definitiv gefällt habe und innerlich auch bereit bin, loszulassen.
- ◆ ich klare Ziele definiert habe, die ich mit meiner Nachfolge erreichen möchte.
- ◆ ich festgelegt habe, in welchem Zeitraum ich das Unternehmen übergeben möchte.
- ◆ ich die verkaufsrelevanten Unterlagen meiner Firma kenne und diese auch auf den neusten Stand gebracht habe.
- ◆ ich mir im Klaren darüber bin, welche externe Unterstützung ich im Nachfolgeprozess benötige und welcher Partner mir diese bieten kann.
- ◆ ich mein Unternehmen bewerten liess und eine realistische Vorstellung davon habe, zu welchem Preis ich es verkaufen kann und will.
- ◆ ich die steuerlichen Auswirkungen der von mir gewählten Transaktionsform kenne.
- ◆ ich klare Vorstellungen habe, welches Profil mein Nachfolger erfüllen soll und weiss, wie ich ihn finden und ansprechen kann.
- ◆ ich konkrete Pläne habe, wie ich meine neu gewonnene Freizeit nach der endgültigen Übergabe der Firma gestalten will.