



Die Unternehmensverkauf Checkliste: Diese Punkte sollten Sie als Verkäufer berücksichtigen.

25. November 2021 / Von Axel Bergmann

Sie fragen sich sicher, was beim Unternehmensverkauf zu beachten ist? Oder wie man den Unternehmensverkauf am besten plant?

Der Unternehmensverkauf ist für die Mehrheit aller Unternehmer ein einmaliges Projekt. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger für das eigene Unternehmen unterscheidet sich dabei fundamental von vielen bisher gewohnten Transaktionen. Das Thema Unternehmensnachfolge erweist sich dann doch an vielen Stellen als so komplex, das, sollte kein M&A Berater zur Unterstützung eingeschaltet sein, zumindest die Zuhilfenahme von Checklisten unabdingbar ist.

Denn diese Checklisten enthalten wichtige Informationen zu allen Phasen des Unternehmensverkaufs, bieten Orientierung für die vielen Schritte einer Übergabe seitens des Unternehmers und geben so einen verlässlichen Rahmen für das gesamte Vorgehen bis hin zur Einigung mit dem Käufer vor. Der [Fahrplan zur Unternehmensnachfolge](#) bietet weitere Informationen vom richtigen Zeitpunkt bis zum erfolgreichen Verkauf Ihres Unternehmens.

Erfahrung in der Unternehmensnachfolge: KERN

Wir bei KERN Unternehmensnachfolge wissen um die Komplexität sowohl beim [Unternehmensverkauf](#) als auch Unternehmensnachfolge und [Unternehmenskauf](#). Seit fast 20 Jahren fokussiert sich unsere Beratergruppe ausschließlich auf den Schwerpunkt Unternehmensnachfolge und kann dank dieser Erfahrung heute in der Tiefe alle Fragen und

Aufgaben lösen, die Unternehmern und Unternehmen bei diesen wichtigen Anliegen von Bedeutung sind.

Von A wie Asset Deal, B wie Beratung, C wie Checklisten, D wie Due Diligence, F wie Finanzplan bis hin zu Z wie Zeitplan

Jede Partnerin und jeder Partner bei KERN ist selber Unternehmer und hat vielfältige, persönliche Lebenserfahrungen mit dem Thema Unternehmensnachfolge. Verbunden mit der Haltung, dass die wichtigen Werte eines Unternehmens achtsam, wertschätzend und professionell in die Zukunft transferiert werden, entstanden die folgenden Unterlagen und Checklisten. Zum Wohle der Übergeber, Übernehmer, der Mitarbeiter und des Unternehmens selbst.

Diese folgenden Checklisten empfehlen wir jedem Unternehmer, da sie eine große Unterstützung für die individuelle Übergabe und bei Unternehmensverkäufen darstellen:

Inhaltsverzeichnis Unterlagen und Checklisten

1. [Checkliste Unternehmensverkauf Ablauf und Planung](#)
2. [Checkliste Betriebswirtschaft](#)
3. [Checkliste zur Altersvorsorge und Vermögenslage](#)
4. [Checkliste Unternehmensverkauf Steuern](#)
5. [Checkliste, um den passenden Unternehmensnachfolger zu finden](#)
6. [Rechtliche Aspekte beim Unternehmensverkauf](#)



[Checkliste Unternehmensverkauf Ablauf und Planung](#)

Steht die Entscheidung für einen **Unternehmensverkauf**, sind detaillierte Kenntnisse über Ablauf und Planung unerlässlich. Der Verkauf ihres Unternehmens, dieses Assets unterliegt besonderen Regeln und nur eine gewissenhafte Vorbereitung versetzt Sie als Übergeber in die Lage, in den einzelnen Phasen jederzeit den Überblick zu behalten und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dies trifft selbst dann zu, wenn Sie ein erfahrener Rechtsanwalt oder eine mandatierte Unternehmensberatung bei allen Schritten der Unternehmensnachfolge unterstützt. Denn die Regelung Ihrer Nachfolge ist Ihr zentrales Thema.

Nr.	Ablauf und Planung	Ja	Noch nicht
1	Ich habe eine persönliche, schriftlich fixierte Lebens- und Zielplanung.		
2	Es existiert eine strategische Unternehmensplanung für die nächsten Jahre.		
3	Meine unternehmerischen Ziele sind klar definiert.		
4	Meine persönlichen und unternehmerischen Ziele sind miteinander vereinbar.		
5	Ich habe bereits über einen Rückzug aus meinem Unternehmen nachgedacht.		
6	Ich habe bereits einen Zeitpunkt für den Rückzug aus meinem Unternehmen ins Auge gefasst.		
7	Ich freue mich auf eine „arbeitsfreie“ Zeit nach der Übergabe.		
8	Ich habe für mich selbst Aktivitäten definiert, die mich nach dem Ausscheiden aus dem aktiven Berufsleben neu fordern.		
9	Ich möchte mich – ggf. nach einer angemessenen Übergabephase – völlig aus meinem Unternehmen zurückziehen.		
10	Neben der Unternehmensleitung soll auch das Eigentum am Unternehmen auf Dritte übergehen.		
11	Ich habe klare Vorstellungen, wie die Unternehmensnachfolge geregelt werden soll.		
12	Ich habe qualifizierte Ansprechpartner (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmens- und Bankberater), die mich bei der Planung und Umsetzung meiner Nachfolgeregelung begleiten.		
13	Es gibt bereits einen „Fahrplan“ für die Übergabe meines Unternehmens.		
14	Mein Fahrplan zur Unternehmensnachfolge ist mit meiner Familie / meinen engsten Freunden abgestimmt.		

- | | |
|----|---|
| 15 | Die leitenden Mitarbeiter kennen diesen Fahrplan. |
| 16 | Es gibt Regelungen für den Fall, dass ich unerwartet für längere Zeit oder ganz ausfalle. |
| 17 | Es gibt eine Notfallplanung, falls der Nachfolger plötzlich ausfällt. |

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

**Sie haben vertrauliche Fragen?
Buchen Sie direkt online Ihren Wunschtermin!**

Ich würde mich freuen, Sie
kennenzulernen!
- Nils Koerber

GRATIS ERSTBERATUNG BUCHEN



Oder sprechen Sie mit dem KERN-Spezialisten in Ihrer Nähe!

Betriebswirtschaftliche Aspekte

Aus unserer Erfahrung sind oft die unterschiedlichen Vorstellungen über den Wert eines Unternehmens verantwortlich für das Scheitern von Nachfolgeprojekten. Ein wesentlicher Grund ist der hohe emotionale Wert des Unternehmens für den oder die aktuellen Gesellschafter, der leicht zu einer besonders hohen monetären Bewertung führt. Ein Nachfolger blickt ganz anders auf das Lebenswerk eines Übergebers.

Bei der Bewertung eines Unternehmens trägt er eine Investorenbrille und geht bei der Übernahme eher rational vor. Wenngleich auch er nicht ganz frei von emotionalen Faktoren ist – hier sei als Beispiel ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis genannt. Die zentrale Frage lautet aber: Wie nachhaltig erzeugt das Geschäftsmodell des Unternehmens einen Mehrwert für seine Kunden?

Erst wenn Sie Ihrem Nachfolger darlegen können, dass dies auch zukünftig gelingt, geht er davon aus, dass ihr Unternehmen nachhaltige Erträge erwirtschaftet. Lesen Sie in unseren Unterlagen mehr dazu.

N r.	Betriebswirtschaftliche Aspekte	J a	Noc h nich t
1	Es gibt eine fixierte strategische und operative Planung für mein Unternehmen.		
2	Diese Planung wird laufend kontrolliert und ggf. veränderten Verhältnissen angepasst.		
3	Es existiert ein Zielsystem für mein Unternehmen.		
4	Mein Unternehmen wird über ein Kennzahlensystem gesteuert.		
5	Es gibt ein schriftlich fixiertes Organigramm für mein Unternehmen.		
6	Die jetzige Aufbauorganisation entspricht den zukünftigen Anforderungen.		
7	Die Ablauforganisation ist transparent und für Dritte nachvollziehbar.		
8	Die zweite Führungsebene ist in der Lage, das Unternehmen ohne mich zu führen.		
Die betrieblichen Leitungsfunktionen werden optimal wahrgenommen:			
9	im Bereich Personalmanagement		
10	im Bereich Marketing		
11	im Bereich Vertrieb		
12	im Bereich Forschung und Entwicklung		
13	im Bereich Produktion / Leistungserstellung		
14	im Bereich Einkauf		

15	im Bereich Rechnungswesen
16	Es gibt eine Stärken- und Schwächenanalyse für mein Unternehmen.
17	Die Personalstruktur ist auf meine Unternehmensgröße und den Unternehmenszweck optimal abgestimmt.
18	Meine Branche ist eine Wachstumsbranche.
19	Die vorhandenen Marktpotenziale werden ausgeschöpft.
20	Ich kenne die wichtigsten Eckdaten meiner Wettbewerber.
21	Ich habe Wettbewerbsvorteile.
22	Alle meine Produkte / Dienstleistungen sind wettbewerbsfähig
23	Ich kenne den Produktlebenszyklus all meiner Produkte / Dienstleistungen.
24	Ich weiß, dass es kurzfristig keinen Handlungsbedarf bei der Neuproduktentwicklung gibt.
25	Die Produkt-Deckungsbeiträge / die kostenträgerbezogene Wertschöpfung sind bekannt.
26	Ich verfüge über einen schlagkräftigen Vertrieb.
27	Der Vertrieb wird überwiegend nach Leistung vergütet.
28	Es gibt eine transparente Vertriebskonzeption.
29	Es gibt keine Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten / Subunternehmern.
30	Es gibt eine aussagefähige Vor- und Nachkalkulation.
31	Mein Unternehmen arbeitet rentabel.
32	Alle Geschäftsfelder meines Unternehmens sind rentabel.
33	In jüngster Vergangenheit hat es Restrukturierungsprojekte gegeben.
34	Die Finanzierungsstruktur ist optimal.
35	Es gibt Finanzierungsspielräume.
36	Die Liquiditätsreserven sind ausreichend.
Mit meinem Standort bin ich zufrieden:	
37	Regionaler Standort
38	Feinstandort

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

Sie möchten Ihre Firma verkaufen oder planen eine familieninterne Unternehmensnachfolge und wollen den Unternehmenswert wissen, bevor Sie einen Berater für eine Unternehmensbewertung mandatieren? Dann nutzen Sie jetzt unseren [Unternehmenswertrechner](#): einfach und kostenlos.

Ihre Unternehmenswert-Einschätzung. Gratis und 100% vertraulich



Expertenwissen kostenlos nutzen
Schnelle unkomplizierte Auswertung
Kompetenz an über 20 Standorten

[JETZT FIRMENWERT ERMITTEN](#)

Checkliste zur Altersversorgung und Vermögenslage

Wie steht es um Ihre künftige finanzielle Versorgungslage und ggf. die Ihrer Familie? Welche finanziellen Mittel stehen Ihnen in Zukunft zur Bestreitung Ihres Lebensunterhaltes zur Verfügung? Über welche finanziellen Ressourcen verfügen Sie und mit welchen regelmäßigen Zahlungen können Sie weiterhin rechnen? Hierzu sollten Sie einen möglichst detaillierten Einnahmen-Ausgaben-Plan erstellen, damit Sie präzise eventuelle Versorgungslücken und deren Höhe einschätzen können. Diese Informationen sind deshalb wichtig, um zu beurteilen ob der Unternehmensverkauf bzw. der Unternehmenskaufpreis einen wesentlichen finanziellen Eckpfeiler Ihrer Altersvorsorge darstellen soll oder ob Sie andere Ziele des Unternehmensverkaufs in den Fokus rücken können. Den Start in diese Recherche machen Sie hier:

Nr.	Altersvorsorge und Vermögenslage	Ja	Noch nicht
1	Es gibt eine Einnahmen-/ Ausgabenplanung für die Zeit nach meinem Ausscheiden aus dem Unternehmen.		
2	Ich kenne die Höhe meiner Ansprüche aus der gesetzlichen		

	Rentenversicherung und ggf. aus der freiwilligen Zusatzrentenversicherung.
3	Mein Lebensstandard ist auch nach dem Ausscheiden aus meinem Unternehmen gesichert.
4	Ich habe einen genauen Überblick über den Umfang und die Struktur meines Vermögens.
5	Die Struktur meines Vermögens ist auf meine Ziele und Wünsche abgestimmt.
6	Mein Versicherungsbestand und -bedarf wurde in den letzten drei Jahren überprüft und optimiert.
7	Meine erbrechtlichen Angelegenheiten sind geklärt und ggf. ergänzende Verträge geschlossen.
8	Es gibt eine Liste der, aus meiner Einschätzung, pflichtteilsberechtigten Personen.
9	Die Erben sind über die ihnen zukommenden Erbteile informiert.
10	Ich bin über die Möglichkeiten der vorwegenommenen Erbfolge informiert.
11	Durch die Klärung der erbrechtlichen Angelegenheiten ist gewährleistet, dass im Erbfall das Betriebsvermögen im Unternehmen verbleibt.
12	Es ist sichergestellt, dass der Bestand des Unternehmens nicht durch Erbstreitigkeiten gefährdet werden kann.
13	Ich habe geprüft, ob die Absicherung meiner Hinterbliebenen ausreichend ist.
14	Es erfolgte eine Prüfung, ob genügend Liquidität für die Erben zur Verfügung steht, um eventuelle Erbschaftsforderungen begleichen zu können.

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

Checkliste Unternehmensverkauf Steuern

Der erste Blick auf die Zahlen muss stimmen, um die richtigen Käufer anzulocken und ein nachhaltiges Interesse am Unternehmen zu erzeugen.

Es gilt die Werte des Unternehmens für eine Übernahme transparent darzustellen. Auch mit Blick auf die Attraktivität des Unternehmens gegenüber potenziellen Investoren genießt dieses Prinzip höchste Priorität. Das betrifft vor allem häufig auftretende stille Reserven in der Bilanz. Diese sollten nach Möglichkeit nicht still bleiben. Dieser Grundsatz bleibt auch dann richtig, wenn sich durch die Hebung stiller Reserven kurzfristig eine höhere Steuerlast ergibt. Prinzipiell gilt es, durch eine Bilanzbereinigung die Bilanzsumme so weit wie möglich zu reduzieren und Steueroptimierungen und Pensionsrückstellungen aufzulösen. Alle Bilanzpositionen, die nicht eindeutig dem Unternehmen zurechenbar sind, sollten die Bilanz verlassen. Die wichtigste Empfehlung lautet hier: die Trennung der Bereiche zwischen Altgesellschafter und zu veräußerndem Unternehmen vorzunehmen. Welche Fragestellungen dabei zu berücksichtigen sind erfahren Sie hier:

Nr.	Steuern	Ja	Noch nicht
1	Ich habe meine grundsätzlichen Überlegungen zu meiner Nachfolgeregelung bereits mit einem qualifizierten Steuerexperten besprochen.		
2	Die steuerlichen Konsequenzen meiner Nachfolgeregelung sind mir bekannt.		
3	Ich habe mit Blick auf die geplante Nachfolgeregelung meine steuerrechtlichen Verhältnisse bereits überprüfen lassen		
4	Ich sehe im Vorfeld der Nachfolgeregelung hier Handlungsbedarf.		
5	Die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten der Nachfolgeregelung sind mir bekannt.		
6	Ich habe prüfen lassen, ob eine vorweggenommene Erbfolge ggf. steuerliche Vorteile für mich und meine Erben hat.		
7	Es wurde überprüft, ob meine erbrechtlichen Regelungen so gestaltet werden können, dass ggf. steuerliche Freibeträge mehrfach genutzt werden können.		
8	Es erfolgte eine Prüfung, ob die Leistung meiner ggf. vorhandenen Lebensversicherungen im Todesfall erbschaftssteuerfrei sind.		
9	Die Nachfolgeregelung berücksichtigt den Aspekt meiner Alterssicherung auch unter Berücksichtigung steuerlicher Gesichtspunkte.		
10	Es ist geprüft worden, ob eine Rechtsformänderung meines Unternehmens steuerliche Vorteile		

	für mich hat.Unt
11	Soweit ein Verkauf Ihres Unternehmens beabsichtigt ist: Es ist überprüft worden, ob eine Kaufpreiszahlung für mein Unternehmen in Form einer laufenden Rente aus steuerlichen Gründen einer Einmalzahlung vorzuziehen ist.
12	Die bei der Vorbereitung der Übergabe aufgegriffenen und geprüften steuerrechtlichen Sachverhalte sind so dokumentiert, dass ich und mein potenzieller Nachfolger damit eine sichere Basis für unsere Entscheidungen haben.
13	Es liegen sämtliche aktuelle Erklärungen und Bescheide für sämtliche Steuerarten vor.
14	Es ist geprüft worden, dass es keine steuerlichen „Altlasten“ (z.B. Steuerrückstände, steuerliche Nachforderungen etc.) gibt.
15	Ich habe bei meinem Steuerberater das Gefühl, dass dieser immer (auch jetzt) mit der Unternehmensentwicklung mitgewachsen ist.
16	Eventuell aus der Nachfolgeregelung entstehende Steuerbelastungen können problemlos finanziert werden

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

Checkliste, um den passenden Unternehmensnachfolger zu finden

Zunächst sind Unternehmen kein fungibles Gut, sondern komplexe, gewachsene und individuelle Gebilde. Unternehmern fehlt deshalb häufig die Kenntnis über eine strukturierte Vorgehensweise bei der Suche nach qualitativ geeigneten Nachfolgern. Ferner bindet das Tagesgeschäft die Kapazitäten der Verkäufer für eine geeignete Recherche. Dadurch scheitert dann die zeitaufwändige, professionelle Suche nach einem geeigneten Nachfolger für die Übergabe aus Zeitgründen. Nicht zuletzt sind Unternehmer zu Recht äußerst sensibel, wenn es um eine Offenbarung der Verkaufsabsicht geht. Denn das Bekanntwerden einer geplanten Transaktion kann negative Auswirkungen auf die Belegschaft, Kunden, Lieferanten oder finanziierende Banken haben.

Zur Käufersuche gehören die Identifikation, Ansprache und Auswahl von Kaufinteressenten. Das stellt eine der größten Herausforderungen für Unternehmensverkäufer dar. Von ihr hängt der Erfolg des Unternehmens, der Bestand des Unternehmens, seiner Arbeitsplätze und die Erzielung eines optimalen Kaufpreises ab. Für die Suche nach einem Käufer empfiehlt sich eine

systematische Herangehensweise unter Einbeziehung aller relevanten Zielgruppen/Investoren. Diese erzeugt eine größere und qualitativ höhere Nachfrage und hilft somit den Veräußerungserlös zu maximieren und den Fortbestand des unternehmerischen Werkes zu gewährleisten. Lesen Sie hier, wie Sie systematisch vorgehen können.

Nr.	Unternehmensnachfolger	Ja	Noch nicht
1	Es gibt ein Anforderungsprofil für meinen Nachfolger.		
2	Ich habe dieses Anforderungsprofil schon mal mit einem kompetenten Berater besprochen.		
3	Ich weiß, wer mich bei der Nachfolgersuche unterstützt.		
4	Ich habe bereits einen oder mehrere Nachfolger ins Auge gefasst.		
5	Mein Nachfolger steht bereits fest.		
6	Für meinen Nachfolger gibt es eine Stärken- / Schwächenanalyse.		
7	Der Nachfolger kennt mein Unternehmen?		
8	Der Nachfolger kennt meinen Markt, die Wünsche meiner Kunden und die Stärken und Schwächen der Mitbewerber.		
9	Mein Nachfolger hat Branchenerfahrung.		
10	Mein Nachfolger verfügt über Führungserfahrungen.		
11	Mein Nachfolger verfügt über die notwendigen formellen Voraussetzungen zur Leitung meines Unternehmens.		
12	Mein Nachfolger hat klare Vorstellungen darüber, was das Unternehmen in der Zukunft erfolgreich macht.		
13	Mein Nachfolger hat seine unternehmerischen und persönlichen Ziele schriftlich formuliert.		
14	Es gibt einen konkreten Zeit- und Ablaufplan zur Einarbeitung meines Nachfolgers.		
15	Es ist geklärt, wie mein Nachfolger zunächst hierarchisch und räumlich in meinem Unternehmen eingeordnet wird.		
16	Die leitenden Mitarbeiter meines Unternehmens sind über den Nachfolger informiert.		
17	Kunden und Lieferanten meines Unternehmens sind über den Nachfolger informiert.		

18	Die Finanzierung des Nachfolgers ist gesichert.
19	Ich bin auch nach dem Rückzug aus dem Unternehmen bereit, meinem Nachfolger bei Bedarf beratend zur Seite zu stehen.

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

Rechtliche Aspekte beim Unternehmensverkauf

Der Unternehmensverkauf bringt auch einige Entscheidungen über rechtliche und steuerrechtliche Aspekte mit sich.

Verschaffen Sie sich selbst Klarheit darüber, ob und wie der Firmenname Ihres Unternehmens auf den neuen Erwerber übergehen kann. Dies hängt einerseits maßgeblich von Ihrer ganz persönlichen Präferenz und Verbundenheit zu Ihrem Firmennamen ab, aber auch von dessen Bindungswirkung für Kunden. Ein Erwerber wird insbesondere dann, wenn der Unternehmensname eine starke Kundenbindung und Markenbildung repräsentiert, besonderen Wert darauf legen. Schaffen Sie also möglichst frühzeitig für sich selbst persönliche Klarheit und die rechtlichen Voraussetzungen, um gegebenenfalls den Firmennamen übertragen zu können.

Ebenso wichtig ist die Standortfrage. Kann das Unternehmen am bisherigen Standort verbleiben? Oder möchten Sie gegebenenfalls die Immobilie (sofern sie sich in Ihrem Eigentum befindet) in der Zukunft für andere Zwecke nutzen? Möchten Sie die Immobilie verkaufen, um damit Ihre Altersvorsorge abzusichern? Oder ist es Ihnen lieber, die Immobilie an den neuen Inhaber zu vermieten und damit langfristig verlässliche Einnahmen zu generieren? Und wann ist der richtige Zeitpunkt für die Übergabe? Dies kann insbesondere in Bezug auf die Erreichung spezifischer Altersgrenzen unter steuerlichen Gesichtspunkten ein wichtiger Aspekt sein. Aber auch hinsichtlich des zeitlichen Vorlaufes, um steuerliche Optimierungen noch rechtzeitig vor dem Verkauf einzuleiten. Erfahren Sie mehr zu rechtlichen Aspekten:

Nr.	Rechtliche Aspekte	Ja	Noch nicht
1	Ich weiß welche Rechtsgebiete im Zusammenhang mit meiner geplanten Nachfolgeregelung tangiert werden.		
2	Ich habe die Grundzüge meine geplanten Nachfolgeregelung bereits mit einem oder mehreren qualifizierten Juristen besprochen.		
3	Im Vorfeld der Nachfolgeregelung sehe ich hier Handlungsbedarf.		
4	Meine Rechtsform, meine schuld- und sachenrechtlichen Verträge sowie die sonstigen Regelungen		

	entsprechen den betrieblichen Erfordernissen.
5	Die unterschiedlichen Rechtsformen sowie deren Auswirkungen auf Haftungsfragen und Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten sind mir bekannt.
6	Es ist sichergestellt, dass ich nach Übergabe meines Unternehmens von jeglicher Haftung für Verbindlichkeiten des Unternehmens sowohl im Innen- als auch im Außenverhältnis freigestellt bin.
7	Es ist sichergestellt, dass sämtliche Formvorschriften für die zu schließenden Verträge eingehalten werden.
8	Es gibt eine strukturierte Aufstellung aller im Zusammenhang mit der Übergabe erforderlichen Verträge und Willenserklärungen.
9	Alle Vermögensgegenstände sind auf etwaige Eigentumsvorbehalte, Abtretungen, Sicherungsübereignungen oder Pfandrechte hin überprüft worden.
10	Die Verwertung meiner Patente, Schutzrechte oder ähnlicher Rechte ist geregelt.
11	Alle im Hinblick auf die Übergabe in Frage kommenden Rechtsformänderungen wurden auf ihre Vorteilhaftigkeit überprüft.
Soweit ein Rechtsformwechsel beabsichtigt ist:	
12	Ich kenne die wichtigsten für mich relevanten Vorschriften der neuen Rechtsform (Vertretung, Haftung, Mitwirkung, Organe, Publizität, Insolvenz).
13	Die steuerlichen Konsequenzen einer Beibehaltung bzw. eines Wechsels der Rechtsform sind geprüft worden.
14	Es ist eine güterrechtliche Regelung getroffen worden, die mein Unternehmen jederzeit handlungsfähig erhält.
15	Mein Ehevertrag wurde insgesamt im Hinblick auf etwaige Konsequenzen für die geplante Nachfolgeregelung überprüft.

Checkliste Unternehmensverkauf PDF

Für weitergehende Fragen zu unseren Checklisten Unternehmensverkauf und weiteren unterstützenden Unterlagen nehmen Sie gern Kontakt mit Experten aus unserer [Beratergruppe](#) auf.

Hat Ihnen dieser Beitrag gefallen? Dann hinterlassen Sie uns gerne einen Kommentar.

JETZT den [KERN-Podcast](#) auf unserer Homepage entdecken und gratis noch mehr Expertenwissen erhalten!

Oder ganz einfach von unterwegs in Spotify reinhören:



[← zurück](#)

Über den Autor



Axel Bergmann

Bankkaufmann, Dipl.-Kfm. mit Studium in Münster, Hamburg und New York. Autorisierter Berater und Dozent der OFFENSIVE MITTELSTAND für Unternehmensnachfolge. Langjähriges Mitglied der Geschäftsleitung einer führenden deutschen Beteiligungsgesellschaft. Umfassende Erfahrung im Unternehmenskauf und -verkauf, auch mit internationalem Hintergrund. Langjährige Tätigkeit als kfm. Geschäftsführer eines mittelständischen Familienunternehmens. [Mehr erfahren >](#)