



# Die Checkliste für Unternehmer

Die Nachfolge richtig vorbereitet.  
Mit CARL.

# CARL

## Fragen zur Nachfolge?

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit  
gerne unverbindlich und kostenlos zur Ver-  
fügung. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

## Ihr Kontakt für alle Fragen

E [beratung@carlfinance.de](mailto:beratung@carlfinance.de)  
T 030 403 630 710

## 5 Punkte für eine erfolgreiche Vorbereitung.

Haben Sie sich schon mit Ihrer Nachfolge beschäftigt? Eine erfolgreiche, externe Unternehmensnachfolge bedarf einer rechtzeitigen & guten Vorbereitung. Diese Checkliste verrät Ihnen, worauf es für Unternehmer ankommt.

### 01 Der Zeitpunkt

Wann streben Sie einen Verkauf an?

Info:

Genügend Zeit erlaubt nicht nur eine bessere Planung des Verkaufsprozesses: Sie können dadurch auch zuverlässig dem Tagesgeschäft nachkommen. Das sorgt für eine gute Leistung des Unternehmens, wodurch der Marktwert sowie der Kaufpreis steigt. All das verhilft Ihnen zu einer besseren Verhandlungsposition.

---

---

---

---

---

---

---

### 02 Die Zielsetzung

Bestand des Unternehmens und Verbleib

Folgende Fragen sollten beantwortet werden:

- Verfolgen Sie eine neue unternehmerische Herausforderung oder den Ruhestand?
- Was soll mit dem Unternehmen nach dem Verkauf passieren?
- Soll das Unternehmen unter dem selben Namen fortgesetzt werden?
- Wollen Sie eine gewisse Zeit im Unternehmen tätig bleiben? Wenn ja, in welcher Funktion und wie lange?

---

---

---

---

---

---

---

### 03 Die Strukturen

Wie abhängig ist das Unternehmen von Ihnen?

Info:

Hierbei sollte die Unternehmensstruktur und eine mögliche Abhängigkeit des Unternehmens von Ihnen als Inhaber erkannt werden. Ist eine Abhängigkeit gegeben, sollten Sie sich die Frage stellen, ob es möglich wäre eine andere Struktur zu etablieren. Es kann z.B. wertsteigernd sein, eine zweite Führungsebene einzubeziehen. Außerdem sollte man Strukturen in einem Organigramm aufbereiten.

---

---

---

---

---

---

---

---

### 04 Der Käufertyp

Welcher Käufer passt am besten zu Ihren Vorstellungen?

Info:

Es gibt drei verschiedene Käufertypen, die im Mittelstand für einen Kauf in Frage kommen. Deshalb ist es wichtig, sich über die Vorteile der unterschiedlichen Käufertypen klar zu werden. Strategische Investoren können z.B. Synergien bringen, während Finanzinvestoren mit Kapital für Wachstum sorgen. Der dritte Käufertyp, der Nachfolgekandidat, hat umfassende Branchenerfahrung und bringt ein großes Netzwerk mit.

---

---

---

---

---

---

---

---

### 05 Der Preis

Was sind Ihre Vorstellungen?

Info:

Ähnlich schwierig wie die Präferenzen des passenden Käufers, ist auch die Frage nach einem angemessenen Preis. Denn neben ihren Vorstellungen müssen auch Steuern und rechtliche Aspekte einkalkuliert werden. Nutzen Sie für dieses Thema jederzeit den kostenlosen Service auf [Nachfolge.de](http://Nachfolge.de) oder unsere professionelle Beratung.

---

---

---

---

---

---

---

---

# CARL

Gewinnen Sie Sicherheit über den Wert Ihres Unternehmens. Die CARL Bewertung ermöglicht die Berechnung eines indikativen Wertes. Sie haben im Bewertungsprozess die Möglichkeit eine unverbindliche Beratung zu Ihrer Unternehmensbewertung anzufragen. So leiten Sie Ihre Nachfolge strukturiert ein.

## Hier Unternehmen bewerten

- ✔ Vertraulich
- ✔ Unverbindlich
- ✔ Professionell

[bewertung.carlfinance.de](https://bewertung.carlfinance.de)

## Oder melden Sie sich unter:

E [beratung@carlfinance.de](mailto:beratung@carlfinance.de)  
T +49 30 403 630 7 - 10

## Über CARL

CARL ist Europas führende Plattform für Unternehmensverkäufe im Mittelstand. Unsere Experten im Bereich Unternehmensnachfolge bieten eine umfassende Beratung rund um die Themen Unternehmensverkauf, Kapitalerhöhung und Finanzierung. Ermöglicht wird dies durch die dahinterliegende, proprietäre Technologie, welche reibungslose Prozessschritte

mit vollem Fokus auf die individuelle und persönliche Beratung und den erfolgreichen Abschluss eines jeden Projekts gewährleistet. Das CARL Käufernetzwerk bietet darüber hinaus den bestmöglichen Zugang zu interessierten Käufern und führt zu einer maximalen Erfolgswahrscheinlichkeit.