

# Checkliste Nachfolgeplanung

Nr.	Was	Wann	Aufwand		Erl.
			Plan	Ist	
1.1	Meine persönliche Vision				
1.2	Meine Ziele				
1.3	Firmenziele				
2.1	Analyse Kunden und Produkte				
2.2	Analyse Prozesse und Kosten				
2.3	Firmenstrategie und Verkaufsdokumentation				
3.1	Variantenplan Firmenverkauf				
3.2	Variantenplan privates Vermögen				
4.1	Optimierung Kunden und Produkte				
4.2	Optimierung Prozesse und Kosten				
4.3	Optimierung Bilanz und Erfolgsrechnung				
5.1	Nachfolgerprofil				
5.2	Suchstrategie				
5.3	Beurteilungskriterien Käufer definiert und Käufer gefunden				
5.4	Non-Disclosure Agreement / Geheimhaltungsvereinbarung				
6.1	Due Diligence / Vorprüfungs-Dokumente zusammengestellt				
6.2	Term Sheet vorbereitet (alle wichtigen Punkte für Vertrag)				
6.3	Verkaufs-Vertrag ausgearbeitet				
6.4	Informationskonzept (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Partner)				
6.5	Übergabeplan ausgearbeitet				
7.1	Erfolgskontrollpunkte definiert und Umsetzung kontrolliert				