

Ist Ihr Unternehmen verkaufsfähig?

Sieben operative Führungsfragen vor Nachfolge und Firmenverkauf. Ein schneller Blick auf die Themen, die vor einem Eigentümerwechsel operativ tragen müssen.

Markieren Sie gedanklich **Ja**, **Teilweise** oder **Nein**. Mehrere kritische Antworten sind kein Werturteil. Sie zeigen, wo operative Vorbereitung sinnvoll sein kann und wo Führung Zeit braucht.

Fokus:
Führung, Ergebnis,
Abhängigkeiten, Effizienz
und Übergabefähigkeit

01 Inhaberabhängigkeit

Kann das Unternehmen auch ohne den Inhaber entscheiden, Kunden betreuen und operativ funktionieren?

Ja Teilweise Nein

02 Zweite Führungsebene

Kann die Geschäftsleitung Geschäft, Zahlen, Risiken und Zukunft aus eigener Verantwortung erklären und führen?

Ja Teilweise Nein

03 Ergebnisqualität

Sind Ergebnisentwicklung, Margen, Einmaleffekte und operative Treiber nachvollziehbar und belastbar?

Ja Teilweise Nein

04 Kunden- und Schlüsselpersonenrisiken

Sind Abhängigkeiten transparent? Sind Beziehungen, Wissen und Verantwortung ausreichend im Unternehmen verankert?

Ja Teilweise Nein

05 Wachstum & Pricing

Sind Pipeline, Kundenentwicklung, Preislogik und kommerzielle Steuerung systematisch geführt?

Ja Teilweise Nein

06 Effizienz, Digitalisierung & KI

Sind Kernprozesse effizient und datenbasiert steuerbar? Verbessern Automatisierung und KI Produktivität, Qualität oder Geschwindigkeit messbar?

Ja Teilweise Nein

07 Reporting & Übergabefähigkeit

Kann ein neuer Eigentümer rasch verstehen, wie das Unternehmen gesteuert wird, welche Kennzahlen relevant sind und wer wofür Verantwortung trägt?

Ja Teilweise Nein

Was im Verkaufsprozess belastbar sein soll, muss vorher im Unternehmen funktionieren.

Qimpuls übernimmt bei Bedarf operative Führungsverantwortung und Umsetzung. Bewertung, Steuern, Recht und Transaktion bleiben bei den jeweiligen Spezialisten.

Vertrauliches
Erstgespräch

[qimpuls.ch/
kontakt](https://qimpuls.ch/kontakt)

