Unterlagen fürs erste Kaufgespräch

Mr. Dachs · Stand 1. November 2026

Eine Vorbereitung für Fragen und Dokumentenanforderungen. Diese Liste ist kein Kaufvertrag und ersetzt keine wirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Prüfung. Nicht jede Unterlage ist schon im Erstgespräch verfügbar.

☐ Zahlen verstehen

Jahresabschlüsse, aktuelle Auswertung, offene Forderungen und Verbindlichkeiten anfordern. Welche Erträge sind einmalig?

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Kunden prüfen

Umsatzverteilung, wichtige Vereinbarungen und Kundenbindung verstehen. Welche Umsätze hängen persönlich am Verkäufer?

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Verträge und Verpflichtungen

Miet-, Liefer-, Arbeits- und Finanzierungsverträge sowie laufende Streitigkeiten zur fachlichen Prüfung sammeln.

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Betrieb und Investitionen

Bestandslisten, Zustand von Anlagen und absehbare Ersatzinvestitionen prüfen. Was ist im Kaufpreis enthalten?

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Kaufpreis und Übergabe

Annahmen hinter dem Preis, Kaufgegenstand und Begleitung durch den Verkäufer schriftlich festhalten.

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Finanzierung und Liquidität

Eigenmittel, mögliche Kredite, Betriebsmittel und Reserve erfassen. Zinsen, Tilgung und Termine separat planen.

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

☐ Offene Punkte

Vertrauliche Informationen nur mit passender Berechtigung und Vertraulichkeitsregelung austauschen. Fachliche Prüfung vor einer Bindung einplanen.

Erhalten / offen / nächste Frage: _____

Notizen: _____