

Fehlervermeidungs-Checkliste: Speditionsfirma erfolgreich verkaufen

Erstellt von Consulting Group Stuttgart – Experten für Unternehmensverkäufe in der Logistikbranche

Der Verkauf einer Spedition ist ein komplexer Prozess, bei dem strategische, rechtliche und operative Details entscheidend sind. Diese Checkliste hilft Ihnen, typische Fehler zu vermeiden und den Verkaufswert Ihrer Firma zu sichern.

1. Vorbereitung & Dokumentation

- Jahresabschlüsse der letzten 3–5 Jahre vollständig und plausibel aufbereitet
- Aktuelle Fuhrparkliste inkl. Zustand, Kilometerstand, Leasingstatus
- Kundenstruktur analysiert (Umsatzanteile, Vertragslaufzeiten, Abhängigkeiten)
- Alle relevanten Genehmigungen und Lizenzen dokumentiert (z. B. EU-Lizenz, Güterkraftverkehr)
- Subunternehmerverträge und Fahrpersonal sauber erfasst

2. Bewertung & Preisstrategie

- Unternehmenswert durch Experten fundiert ermittelt (EBIT, EBITDA, Cashflow)
- Investitionsstau und Modernisierungsbedarf transparent gemacht
- Realistische Preisstrategie definiert: Verhandlungsbasis vs. Mindestpreis
- Steuerliche Auswirkungen analysiert (Asset Deal vs. Share Deal)

3. Käuferprofil & Ansprache

- Zielkäufer definiert (strategisch, finanziell, regional, international)
- Käuferansprache anonymisiert und diskret vorbereitet
- Vertraulichkeit durch NDA und abgestimmte Kommunikation gesichert
- Bonität und Branchenkenntnis potenzieller Käufer geprüft

4. Vertragsgestaltung & Übergabe

- LOI und Kaufvertrag juristisch geprüft (Haftung, Garantien, Wettbewerbsverbot)
- Übergabemodalitäten klar geregelt (Fuhrpark, Personal, Kundenkommunikation)

- Übergabeplan erstellt: Kommunikation intern/extern, operative Übergabe
- Risiken und Haftung nach dem Verkauf vertraglich abgesichert

5. Beraterwahl & Prozessführung

- M&A-Berater mit Branchenerfahrung ausgewählt
- Klare Rollenverteilung: Bewertung, Käuferansprache, Verhandlung
- Erfolgsabhängige Vergütung transparent vereinbart
- Strukturierter Verkaufsprozess mit Zeitplan und Meilensteinen definiert

Persönliche Beratung

Sie möchten Ihre Spedition verkaufen und dabei keine Fehler riskieren? Unsere Experten begleiten Sie diskret, strategisch und zielgerichtet durch den gesamten Verkaufsprozess.

 [Jetzt unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren](#)

CGS* Consulting Group Stuttgart GmbH

Königstr. 26 | 70173 Stuttgart | Telefon ++49 711 981 495 00

CGS Büro Bayern

Maximilianstr. 35a | 80539 München | Kostenfrei 0800 000 2415

eMail/Internet

info@cgs-26.de | www.consulting-group-stuttgart.de

Ihre Ansprechpartner :

Klaus Thieme klaus.thieme@cgs-26.de

Jens Hamberger jens.hamberger@cgs-26.de