

Blindprofil beim Unternehmensverkauf

Dem Umstand, dass einerseits der Käufer möglichst umfassend informiert werden möchte und andererseits der Verkäufer Zahlen und weitere sensitive Daten über das Unternehmen möglichst spät offenlegen möchte, trägt das sogenannte Blindprofil Rechnung. Dieses enthält möglichst alle relevanten Informationen in anonymisierter Form und ermöglicht dem Interessenten, sich einen ersten Überblick zu verschaffen und dient gleichzeitig dazu, bei potenziellen Käufern Interesse zu wecken sowie eine erste Triage zu betreiben.

Übliche Inhalte eines Blindprofils:

- ◆ Abriss über die geschäftliche Tätigkeit und das Leistungsangebot
- ◆ Angaben zur Branche und zum Marktumfeld
- ◆ Grösse des Unternehmens
- ◆ Auflistung der Stärken des Unternehmens
- ◆ Wo besteht eine Abgrenzung zu den Mitbewerbern
- ◆ Aufzeigen von Chancen für den Käufer
- ◆ Angaben zu den Lokalitäten
- ◆ Relevante finanzielle Eckdaten wie Umsatz und allenfalls Ertragskraft
- ◆ Grund des Verkaufs
- ◆ Angaben zum Wissenstransfer und mögliche Einarbeitung
- ◆ Preisvorstellung