

Abgabe eines Geschäftes - Checkliste -

Seite: 1

Vorbereitungsphase:

Persönliche Ziele des Unternehmers definieren (was hat Vorrang? 1 - 4):

Unternehmenskontinuität	
Gleichbehandlung aller Familienmitglieder oder Nachfolger bevorzugt	
Wirtschaftliche Absicherung des Unternehmers	
Minimierung der Steuerlast und rechtlicher Risiken	

Die betrieblichen Erfordernisse kommen danach:

Werden die wichtigen Mitarbeiter (Management) einbezogen	
Besteht von einem oder mehreren Mitarbeitern selbst der Wunsch zur Übernahme als Gründung einer eigenen unternehmerischen Existenz	
Wird durch frühe Veröffentlichung Unsicherheit bei Kunden, Lieferanten und/oder Mitarbeitern erzeugt	

Wie ist die wirtschaftliche und organisatorische Situation des Unternehmens (Unternehmenspotentiale):

MG	Gibt es Steuerungsinstrumente - betriebswirtschaftliche Entscheidungshilfen	
MG	Sind die Aufgaben und Befugnisse innerhalb des Unternehmens deutlich und klar definiert	
MG	Sind die Arbeitsabläufe geordnet und festgelegt	
MG	Wie ist die Alters- und Wissensstruktur der Mitarbeiter	
W	Sind die Einkaufsbeziehungen klar und ungestört	
W	Bestehen sicherungswerte Wissenspotentiale im Unternehmen	
W	Laufen wichtige Entwicklungsprojekte	
W	Ist die Produktion / Leistungserbringung durchorganisiert und aktualisiert. Sind Maschinen und Geräte neu und/oder laufend gewartet	
M	Ist die Lagerhaltung und Logistik übersichtlich und aktualisiert	
M	Ist die Marktpräsenz gegeben / ausreichend	
M	Ist das Produktions- /Leistungsportfolio markt- und zeitgerecht und zukunftsbezogen	
M	Wie ist die Stellung gegenüber dem Wettbewerb	
F	Stimmt die Rentabilität	
F	Sind die Finanzierung und die Liquidität für den Geschäftsverlauf mit Reserven ausgestattet	
F	Wie ist die Vermögensstruktur, sind Vermögensteile vorhanden, die nicht betriebsnotwendig sind	
F	Wie ist die Kostenstruktur, sind nicht betriebsnotwendige Kosten vorhanden	

(MG = Management, W= Wertschöpfungsstruktur, M=Marketing, F=Finanzwirtschaftliche Faktoren)

Abgabe eines Geschäftes - Checkliste -

Seite: 2

Planungsphase:

Form der Übergabe festlegen:	
Familieninterne Nachfolge (i.d.R. geringerer Kaufpreis)	
Anforderungsprofil für den Nachfolger erstellen	
Vorbereitung und Qualifikation der Nachfolger	
Ggf. Aufteilung der Aufgaben und Befugnisse	
Evtl. noch zeitl. beschränkte Mitinhaberschaft des Übergebers	
Familienexterne Nachfolge (nur mit professioneller Hilfe)	
Verkauf an fremde Dritte (Wettbewerber, Lieferanten oder Kunden, Beteiligungsgesellschaften)	
MBO - Verkauf an bisherige Mitarbeiter	
Nachfolger ist vertraut mit dem Unternehmen	
Guter Mitarbeiter = guter Unternehmer?	
Ausreichende Finanzierung?	
MBI - Verkauf an einen externen Manager	
Fachliche Qualifikation?	
Finanzielle Mittel?	
Passend zur Unternehmenskultur	
Begleitung der Betriebsübergabe durch den Übergeber	
Mischformen zur Vorbereitung und Qualifikation der Nachfolger	
Fremdmanagement	
Geschäftsführung und Management durch Dritte, Familie behält das Eigentum	
Beteiligung	
Veräußerung eines Teils des Unternehmens zur Sicherung der eigenen Altersvorsorge oder anderer Investments	
Schrittweiser Einstieg eines Familien-, MBO- oder MBI-Nachfolgers	
Verpachtung	
Stiftung	
Bewertung und Kaufpreisvorstellung	
Ertragswertverfahren	
Multiplikatorverfahren	
Discounted-Cashflow-Verfahren (DCF-Verfahren)	
Substanzwertverfahren	
Bewertungsverfahren nach dem AWH-Standard (für Handwerksbetriebe)	
Suche und Auswahl des Nachfolgers mit welchen Grundsätzen?	
Möglichst hoher Preis?	
Priorität Fortbestehen des Unternehmens?	
Arbeitsplatzschutz für die Mitarbeiter?	
Vertraulichkeitserklärung erstellen	

Abgabe eines Geschäftes - Checkliste -

Seite: 3

Realisierungsphase - Übergabe:

Familieninterne Nachfolge:	
Unternehmen - Familie gleichwertig?	
Kompetenz vor Abstammung	
Individuelle Neigungen und Fähigkeiten werden berücksichtigt	
Klärung familienstrategischer Fragen	
Übereinstimmung von Anforderungsprofil mit tatsächlichen Möglichkeiten	
Meilensteinplan zur schrittweisen Übergabe / Abgabe von Verantwortung	
Externe Nachfolge:	
Zielgruppe festlegen	
Neutrale Kontaktaufnahme mit Vertraulichkeitserklärung	
Exposé an Interessenten	
Auswahl bevorzugter Käufer	
Verhandlungsstrategie festlegen	
Kaufpreissicherung	

Der Verein zur Förderung von Existenzgründungen steht für Fragen und Hilfen zur Verfügung.