

Übernahme eines bestehenden Geschäftes - Checkliste -

Folgende Organisationen bieten für den Übernehmer kostenlose Unterstützung bei der Suche nach dem passenden Geschäft bzw. der Firma an:

1. Die örtlichen IHKs über ihren Internetauftritt
2. Die örtlichen Handwerkskammern
3. www.unternehmensboerse-mittelhessen.de
4. www.targas-ag.de

Der/die Übernehmer(in) ist aufgrund der Erfahrungen in der Branche für eine Übernahme geeignet?

Die Geschäftsübernahme kann kurzfristig erfolgen.

Der Übernehmer könnte sich Wochen lang vorher in dem Geschäft einarbeiten.

Empfehlungen: (über alle Informations- bzw. Schulungsbereiche)

Der/Die Übernehmer(in) steht in einem ungekündigten Arbeitsverhältnis, das seit überJahren besteht. Ein schriftlicher Arbeitsvertrag ist – nicht - vorhanden. Für einen Gründungszuschuss vom Arbeitsamt muss mindestens einen Tag lang Anspruch auf Arbeitslosengeld vorher bestehen. Weil nicht gekündigt wird und bei eigener Kündigung eine Sperrfrist besteht, kommt dieser Zuschuss nicht in Frage.

Der/Die Verkäuferin möchte als „Abstand“ Euro haben. Weitere Zahlen sind noch nicht bekannt. Mit dem Steuerberater der Verkäuferin ist / wird ein Gespräch vereinbart, in dem die Bilanzen besprochen werden.

Dem Übernehmer wurde dringend empfohlen, sich die letzten 3 Bilanzen und die betriebswirtschaftliche Auswertung des letzten Jahres bzw. der letzten Monate mit Summen- und Saldenlisten als Kopie geben zu lassen, um z.B. durch einen Steuerberater die wirtschaftliche Situation des Geschäftes zu erkennen und zumindest grob einen Firmenwert zu ermitteln.

Zu klären sind ferner:

Etwaiger Übernahmepreis des Warenlagers

Etwaiger Übernahmepreis der Einrichtung

Auslaftermine der bestehenden Mitarbeiter-Verträge

Mietvertrag für das Ladenlokal: Dauer, Laufzeit und Verpflichtungen lfd. bzw. beim Vertragsende.

Lage des Geschäftes – Laufkundschaft etc.

Wettbewerbssituation in der Umgebung

Übernahme eines bestehenden Geschäftes - Checkliste -

Es besteht eine Geschäftsverbindung mit einem / zwei Großkunden, von denen zu % der Umsatz abhängig ist. Kann diese Beziehung voraussichtlich weitergeführt werden? In welcher Höhe kann mit einem regelmäßigen Umsatz von dort gerechnet werden.

Werden Schulden oder andere Verpflichtungen mit zu übernehmen sein.

Welche anderen Verpflichtungen / Verträge sind zu übernehmen.

Hinweise für einen Geschäftsplan, der im Falle einer Finanzierung unbedingt erforderlich ist:

Fremdkapital wird – nicht - gebraucht. Die Höhe ergibt sich aus dem Geschäftsplan und dem Übernahmepreis.

Grundsätzlich kann von der Weiterführung des Betriebes ausgegangen werden, d.h. am Umsatz wird sich kurzfristig – nichts – etwas - gravierend ändern.

Die Personalkosten werden sich, wenn nicht übernommen werden, senken lassen.

Allerdings muss mit Personalbedarfmindestens in den Hauptgeschäftszeiten gerechnet werden.

Das Geschäft soll künftig längergeöffnet sein. Dadurch sind höhere Raumkosten (Strom, Heizung usw.) zu erwarten.

Dringend sind - möglichst vor der Übernahme - zu klären:

- Wie steht das Unternehmen im Wettbewerb, wer sind die stärksten Wettbewerber
- Wie kann ein Alleinstellungsmerkmal gesichert bzw. erreicht werden = Genaue Beschreibung der eigenen Marketing- und Werbeaktivitäten.
- Geschäftliche Versicherungen z.B. Betriebshaftpflicht
- Internetauftritt, Entwicklung und Pflege - Aktualisierung
- Sicherung der Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung
- Aufwand für die gesetzliche / private Krankenversicherung inkl. Krankentagegeld
- Wer führt die Buchhaltung möglichst kostengünstig aus, eigene ausreichende Kenntnisse?

Erfolgsaussichten:

Die Erfolgsaussichten für die Weiterführung des Geschäfts.....