



Eine Unternehmensnachfolge bringt Chancen und Risiken mit sich, die vorher genau bewertet werden müssen. Zudem unterscheidet man zwischen Nachfolgern aus der Familie, Familienfremden und gemischten Formen. In jedem Fall muss eine Bestandsaufnahme erfolgen, um eine Nachfolge-Strategie zu entwickeln. Erst wenn das Konzept dazu steht, kann die Übertragung in die Tat umgesetzt werden.

Wir haben für Sie eine Übersicht zusammengestellt und stehen Ihnen bei der Planung und Umsetzung zur Seite.

## Grundsätzliche Voraussetzungen:

- Der Nachfolger sollte sowohl die fachlichen als auch menschlichen Qualifikationen besitzen, um das Unternehmen zu führen.
- Welche Qualifikationen hat der potenzielle Nachfolger?
  - Arbeitserfahrung, Zeugnisse, Zertifikate, Erfolge

## Bewertung des Soll-Zustands:

- Ändern sich die Geschäftsidee oder die Produkte/Dienstleistungen?
- Welchen Nutzen stelle ich der Zielgruppe zur Verfügung?
- Wie sieht diese Zielgruppe aus?
- Wie steht es um den Markt?
- Wie werbe ich Kunden für neue Produkte/Dienstleistung bzw. für bestehende Produkte/Dienstleistungen?
- Vergrößert sich unter Umständen das Absatzgebiet?
- Habe ich durch Änderungen neue Konkurrenten?
- Bietet die Konkurrenz meine Produkte/Dienstleistungen an und wie viel kosten diese dort?
- Wie können sich die Änderungen auf die Konkurrenz oder mich auswirken?
- Brauche ich mehr Personal? Sind Umstrukturierungen geplant?
- Braucht das Unternehmen eine andere/mehr Ausstattung?
- Gibt es anstehende Reparaturen?
- Müssen die Räumlichkeiten renoviert oder erweitert werden?
- Eignet sich der Standort überhaupt noch für die geplanten Änderungen?
- Bleibt die bisherige Rechtsform bestehen?



- Wie hoch ist der Kaufpreis?
- Steht der Übergabetermin fest?
- Gibt es einen Interims-Geschäftsführer, falls es zu einem Krankheitsfall oder ähnlichem kommt?

## Bewertung des Ist-Zustands:

- Wie ist die ursprüngliche Geschäftsidee, was wird derzeit angeboten?
- Wie profitieren die Kunden vom derzeitigen Angebot und wie ist der Preis?
- Wer ist die derzeitige Zielgruppe?
- Welchen Markt bedient das Unternehmen bisher und in welchem Radius?
- Welche Konkurrenten gibt es momentan und zu welchem Preis bieten diese das Produkt / die Dienstleistung an?
- Wie strukturiert sich der momentane Personalstamm?
- Wie viele Mitarbeiter arbeiten im Unternehmen? Gehen in nächster Zeit Mitarbeiter oder kommen welche dazu?
- Welches Inventar ist gerade vorhanden? Müssen Maschinen gewartet werden?
- Gibt es Leasing-Verträge für bestimmte Maschinen?
- Wie groß sind die Räumlichkeiten und welchem Zweck dienen sie?
- Welche Miet- und Pachtverträge bestehen?
- Ist der Standort (noch) geeignet?
- Wie viele Personen führen das Unternehmen und wie vielen Personen gehört es?
- Welche Lieferanten gibt es und welche Kooperationsverträge bestehen zurzeit?
- Wie viel muss ich in das Unternehmen investieren?
- Gibt es einen bestimmten Stichtag für das Ausscheiden des Eigentümers?  
Welche Rolle wird er einnehmen?