

CHECKLISTE UNTERNEHMENSNACHFOLGE – FÜR NACHFOLGER

Wenn Sie ein Unternehmen übernehmen möchten, müssen Sie vorab viele Informationen über das Unternehmen sammeln und diese bewerten. Unsere Checkliste hilft Ihnen dabei, die wichtigsten Fragestellungen zu klären.

Welches Angebot hält das Unternehmen vor (zu welcher Qualität, zu welchem Preis)?

Wie schätzen Sie die Markt- und Konkurrenzsituation ein und mit welchen Entwicklungstendenzen ist zu rechnen (Marktvolumen, Kundenanzahl, -struktur, Wettbewerbssituation)?

Gibt es eine Kundendatei? Wie ist der Vertrags- bzw. Auftragsstand?

Wie ist die bisherige Unternehmensentwicklung/betriebswirtschaftliche Entwicklung (Umsätze, Kosten, Gewinn, Deckungsbeiträge, usw.) der vergangenen 3 bzw. 5 Jahre?

Welches Personal (Anzahl, Positionen, Qualifikation, usw.) ist vorhanden? Welche Pflichten zur Übernahme von Arbeitsverhältnissen existieren?

Wie könnten Lieferanten, Kunden, Partner (z. B. Hausbanken) und Wettbewerber auf den Unternehmerwechsel reagieren? Sind sie informiert/einverstanden?

In welchem Zustand befindet sich die Ausstattung/der Maschinenpark? Welche zusätzlichen Investitionen bzw. Ersatzbeschaffungen werden ggfs. erforderlich?

Ist der Kaufpreis bzw. die Pacht realistisch?

Sind Erweiterungsmöglichkeiten des Betriebes vorhanden?

Welche Vermögenspositionen (z. B. Warenlager) sind zu übernehmen, und wie sind sie zu bewerten (Anzahl, Alter, Zustand, usw.)?

Welche Verträge (z.B. Mietverträge, Lieferverträge) existieren mit welchen Konsequenzen? Welche Versicherungen gelten? In welche Verträge steigen Sie durch den Unternehmerwechsel ein?

In welche Darlehensverträge steigen Sie ein und zu welchen Konditionen (z. B. KK-Linie)?

Haften Sie ggfs. für betriebliche Verbindlichkeiten des Vorgängers? Sie sollten durch den Übergeber eine vollständige Auflistung aller am Übertragungstichtag bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten sowie eine genaue Inventarisierung der Schulden und Verbindlichkeiten einschließlich des Kapitaldienstes erstellen lassen!

Sind gewerberechtliche Zugangsvoraussetzungen oder andere fachliche Voraussetzungen zu erfüllen?

Wie schätzen Sie die zukünftige Unternehmensentwicklung ein? Müssen die Gewinnerwartungen aufgrund geänderter Geschäftspolitik, höherer Kosten (Neuentwicklungen, neue Investitionen, usw.) oder Umsatzrückgängen angepasst werden?

KONTAKT

Grit Fischer, Telefon: 0351 2802-134, E-Mail: fischer.grit@dresden.ihk.de