

# Checkliste zur Unternehmensnachfolge primär aus der Sicht des Übernehmenden<sup>1</sup>

Ihre Notizen

## I. Was müssen Sie zuerst wissen?

- Weshalb übergibt der Inhaber das Unternehmen?
- Wie haben Sie von der Möglichkeit/Notwendigkeit/Chance der Unternehmensnachfolge erfahren?
- Wie lange schon versucht der Inhaber, einen Nachfolger zu finden?
- Welchen Ruf genießt das Unternehmen?
- Mit welchem Handwerk ist das Unternehmen in die Handwerksrolle eingetragen?
- Sind Sie für die Übernahme des Unternehmens qualifiziert (Meisterprüfung, Berufserfahrung, körperliche und physische Konstellation)?
- Will Sie der Unternehmensinhaber einarbeiten oder will er noch (für eine Übergangszeit) mitarbeiten? Gegebenenfalls: In welcher Funktion?
- Unterstützt Ihr Lebenspartner bzw. Ihre Lebenspartnerin aktiv Ihr Vorhaben?

## II. Wie ist es um die Unternehmensräume bestellt?

- Eigentumssituation?
- Entsprechen die Geschäftsräume und die Einrichtung den heutigen Anforderungen?
- Können Sie den Unternehmensstandort durch Verträge langfristig sichern?
- Wie lange läuft der Pachtvertrag?
- Wie hoch ist die ortsübliche Pacht?
- Müssen/dürfen Sie umbauen oder erweitern?
- Ist eine Nutzungsänderung erforderlich?
- Erfüllt das Unternehmen die gesetzlichen Auflagen und Vorschriften (Immissionsschutzbestimmungen, Arbeitsstättenverordnung u.a.)?
- Sind Investitionen erforderlich? Investitionsvolumen?
- Sind neue Verkehrszentren, neue Verkehrswege geplant?
- Infrastruktur?

## III. Wie ist das Unternehmen technisch ausgestattet?

- Ist der Maschinenpark komplett?
- Ist der Maschinenpark auf dem neuesten Stand?
- Ist das Unternehmen auch in den nächsten Jahren noch konkurrenzfähig?
- Wann stehen Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen an?
- Investitionsvolumen? Finanzierung?

<sup>1</sup> In Anlehnung an: o.V., Bei der Betriebsübergabe Fehler vermeiden; Herausgeber: Bundesverband Junghandwerk e.V., Stuttgart

#### IV. Kundenstruktur?

- Wie viele Kunden hat das Unternehmen? Primär-/Sekundärkunden?
- Kommen diese Kunden aus unterschiedlichen Branchen?
- Besteht Abhängigkeit von einzelnen Kunden?
- Bestehen (enge) persönliche Beziehungen zwischen dem Inhaber und den Kunden?
- Können Sie diese Kunden übernehmen?
- Können Sie neue Kunden hinzugewinnen?

#### V. Konkurrenzsituation

- Welche Konkurrenten hat das Unternehmen? Primär-/Sekundärkonkurrenten?
- Welche Konkurrenten sind in den letzten Jahren neu aufgetreten?
- Welche Konkurrenten sind künftig noch zu erwarten?
- Welche Stärken/Schwächen hat das Unternehmen im Vergleich zu den Konkurrenten?

#### VI. Wie steht es mit den Mitarbeitern?

- Altersstruktur?
- Würden die Mitarbeiter auch bei Ihnen weiterarbeiten?
- Bestehen arbeitsrechtliche Verpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern?
- Existiert ein Betriebsrat?
- Gilt das Kündigungsschutzgesetz (bei mehr als 5 Mitarbeitern)?
- Gelten für einzelne Mitarbeiter besondere Schutzvorschriften, z.B. Mutterschutz, Schwerbehinderte?
- Haben Sie Einzelgespräche mit den Mitarbeitern geführt?

#### VII. Rentabilität

- Haben Sie die Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre eingesehen und analysiert?
- Welches ist der aktuellste Jahresabschluß?
- Haben Sie einen neutralen Experten die Jahresabschlüsse prüfen lassen?
- Haben Sie eine Jahresabschlußanalyse (z.B. durch die Handwerkskammer, berufsständische Vereinigung, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Hausbank) und/oder ein Standortgutachten erstellen lassen?
- Wie haben sich die Gewinne entwickelt?
- Wie hat sich der cash-flow (Betriebsergebnis + Abschreibung + Einstellung in langfristige Rückstellungen) entwickelt?
- Haben außerordentliche Aufwendungen und Erträge den Gewinn beeinflusst?
- Gibt es eine Deckungsbeitragsrechnung?
- Liquiditätsplanung (mit monatl. Soll-/Ist-Vergleich)

### VIII. Was Sie sonst noch wissen müssen

- Ist das Unternehmen im Handelsregister eingetragen?
- Dürfen Sie den Namen des Unternehmens fortführen?
- Ist das Unternehmen das einzige Vermögen des bisherigen Inhabers?
- Können Sie die Haftung für die Unternehmenssteuern (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer) des Vorgängers ausschließen?
- Haben Sie sich beim Finanzamt nach bestehenden Steuerschulden erkundigt?
- Haben Sie eine Unbedenklichkeitsbescheinigung für die Steuerschulden des Vorgängers erhalten?
- Haften Sie für nicht abgeführte Lohn- und Kirchensteuern?
- Haften Sie für nicht abgeführte Sozialversicherungsbeiträge?
- Haften Sie für Ausführungs- und Gewährleistungsverpflichtungen des Unternehmensvorgängers?
- In welcher Rechtsform wollen Sie das Unternehmen weiterführen?
- Kennen Sie das Fortbildungsprogramm Ihrer Handwerkskammer, Ihres Fachverbandes, Ihrer berufsständischen Vereinigung, IHK etc.?

### IX. Wie hoch ist der Übernahmepreis?

- Welchen Gegenwert erhalten Sie für den Kaufpreis (Substanzwert/ Ertragswert)?
- Liegt das Wertgutachten eines neutralen Sachverständigen vor?
- Ist in diesem Kaufpreis ein Firmenwert („Goodwill“) enthalten?
- Wie hoch ist der Anteil des Firmenwertes?
- Worin ist der Firmenwert begründet?
- Haben Sie bei Ihrem Kapitalbedarf auch ausreichend Betriebsmittel für die Finanzierung des Umlaufvermögens berücksichtigt?

### X. Können Sie die Übernahme finanzieren?

- Haben Sie schon Gespräche mit Ihrer Bank/Sparkasse geführt?
- Haben Sie die notwendigen Eigenmittel?
- Welche Vermögenswerte besitzen Sie?
- Wird für Fremdmittel die „richtige“ Finanzierungsform gewählt?
- Werden Aspekte der Fristenkongruenz berücksichtigt?
- Können Sie die Darlehen absichern?
- Können Sie staatliche Finanzierungshilfen aus öffentlichen Förderprogrammen beantragen?
- Haben Sie bedacht, daß es länger dauern kann, bis Ihnen die staatlichen Finanzierungshilfen zur Verfügung stehen?
- Wissen Sie, daß Sie die Kreditanträge stellen müssen, bevor Sie Übernahmeverträge unterschreiben (Vorbeginnklausel)?
- Wird mit dem „teuren“ Lieferantenkredit gearbeitet?

**XI. Welche Gewinnerwartungen haben Sie?**

- Haben Sie aufgrund der Vergangenheitszahlen den künftigen Gewinn, die Kapitaldienstgrenze und den Kapitalbedarf im Rahmen einer kurz-, mittel- und langfristigen Planung überschlägig ermittelt?
- Haben Sie eine detaillierte Rentabilitätsvorschau erstellt?
- Haben Sie bedacht, daß Sie u.U. künftig höhere Raumkosten, mehr Zinsen und höhere Abschreibungen verkraften müssen als Ihr Vorgänger?
- Wie ist die Branchensituation? Exportquote? Ist die Produktentwicklung auf neustem Stand? Diversifizierungsnotwendigkeiten? Abhängigkeiten von Abnehmern und Lieferanten?
- Lohnt es sich vor diesem Hintergrund, das Unternehmen zu übernehmen?

**XII. Wo können/müssen Sie sich informieren?**

- Handwerkskammer
- Landesinnungsverband
- Landesgewerbeförderungsstelle des jeweiligen Bundeslandes
- Gewerbeaufsichtsamt
- Bauamt
- IHK
- Berufsständische Vereinigung (z.B. Hotel- und Gaststättenverband etc.)
- Fachverband
- Hausbank/Sparkasse
- Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt, vereidigter Buchprüfer
- Notar
- Unternehmensberater