

Die Vorbereitungsphase¹

Haben Sie sich schon mehrere Betriebe Ihrer Branche angeschaut?

JA **NEIN**

Entspricht der zu übernehmende Betrieb Ihren Vorstellungen?

- Branche
- Größe
- Leistungsprogramm
- Standort
- Preis
- Form der Betriebsübernahme

JA **NEIN**

Reicht Ihre Qualifikation zur erfolgreichen Fortführung des Ihnen angebotenen Betriebes aus?

JA **NEIN**

Kennen Sie Kriterien, nach denen Sie einen Betrieb beurteilen können?

JA **NEIN**

Haben Sie alle wichtigen Informationen, die Sie zur Beurteilung des Angebots benötigen?

- Aktuelle Jahresabschlüsse
- Gesellschaftsvertrag
- vorhandene Arbeitsverhältnisse
- Angaben zu den langfristigen Verträgen
- Kundenkartei
- Lieferantenbindung

JA **NEIN**

Kennen Sie die Stärken des angebotenen Betriebes (z.B. Kundenstruktur, Standort, Mitarbeiter)?

JA **NEIN**

Kennen Sie die Problembereiche des angebotenen Betriebes?

JA **NEIN**

Haben Sie bereits herausgefunden, in welchen Unternehmensbereichen dringender Handlungsbedarf herrscht?

JA **NEIN**

Entspricht die Einrichtung (z.B. Maschinen und Einrichtung, Büro) auch den künftigen Anforderungen?

JA **NEIN**

Sind die Mitarbeiter eine gute Basis für den künftigen Erfolg?

- Anzahl
- Qualifikation
- Alter
- Motivation

JA **NEIN**

Ist der Betrieb auf die möglichen Veränderungen der nächsten Jahre eingestellt?

JA **NEIN**

Haben Sie die Jahresabschlüsse gründlich analysiert?

JA **NEIN**

¹ www.bis-handwerk.de: Beratungs- und Informationssystem im Handwerk / Themenfelder / Gründung/Nachfolge / Checklisten (Stand 11/2001)

Hat Ihnen dabei jemand geholfen?

- Steuerberater
- Berater der Handwerkskammer
- Berater Ihrer Bank
- Andere

JA **NEIN**

Sind für Sie die Informationen aus den Jahresabschlüssen für die Bewertung ausreichend?

JA **NEIN**

Haben Sie Informationen aus dem Umfeld des Betriebes eingeholt?

- Kunden
- Konkurrenten
- Lieferanten
- Andere

JA **NEIN**

Werden sich nach Ihrer Meinung in den nächsten Jahren die wirtschaftlichen Voraussetzungen in der Branche voraussichtlich wesentlich ändern (Wettbewerbsverhältnisse, Nachfragesituation, technische Anforderungen etc.)?

JA **NEIN**

Fühlen Sie sich auf eventuelle Veränderungen (z.B. Kundenverhalten, technische Änderungen, Wettbewerb) vorbereitet?

JA **NEIN**

Haben Sie Anzeichen, die Kundenbeziehungen übernehmen zu können?

JA **NEIN**

Haben Sie Vorstellungen, wie Sie die Kunden an sich binden können?

JA **NEIN**

Ist Ihnen schon bekannt, in welcher Form (Kauf, Pacht, Beteiligung) Sie den Betrieb übernehmen können?

JA **NEIN**

Haben Sie bei der Preisermittlung mitgewirkt?

JA **NEIN**

Entspricht der Preis dem Wert des Unternehmens?

JA **NEIN**

Haben Sie bei der Preisermittlung einen neutralen Sachverständigen einbezogen?

JA **NEIN**

Haben Sie eine Strategie, wie Sie sich in den nächsten Jahren im Wettbewerb behaupten können?

JA **NEIN**

Haben Sie einen Businessplan erstellt?

JA **NEIN**

Hat Ihnen jemand beim Erstellen des Businessplans geholfen?

JA **NEIN**

Stehen nach der Betriebsübernahme wichtige Investitionen an?

- Umbau

- neue Maschinen, Einrichtung, Fahrzeuge
- Büroausstattung
- Marketingmaßnahmen (z.B. verstärkte Werbung)
- Weiterbildung der Mitarbeiter
- Sonstiges

JA **NEIN**

Sind Sie sich darüber im Klaren, wie hoch Ihr gesamter Kapitalbedarf sein wird?

- Kaufpreis
- Anschließende Investitionen
- Betriebsmittelbedarf für den laufenden Betrieb
- Avale (Bankbürgschaften)

JA **NEIN**

Haben Sie versucht, mit Argumenten und Verhandlungsgeschick den Preis zu senken?

JA **NEIN**

Können Sie staatliche Finanzierungshilfen in Anspruch nehmen?

JA **NEIN**

Ist Ihre Bank bereit, die Übernahme voll oder teilweise zu finanzieren?

JA **NEIN**

Ist der Verkäufer (Vorgänger) bereit, Sie bei der Finanzierung zu unterstützen?

- Stundung
- Ratenzahlung
- Bürgschaft
- Beteiligung
- Sonstiges

JA **NEIN**

Haben Sie errechnet, wie hoch Ihre Erträge und Aufwendungen in den ersten Jahren voraussichtlich sein werden bzw. müssen?

JA **NEIN**

Ist Ihre Partnerin/Ihr Partner bereit, künftig in Ihrem Betrieb mitzuarbeiten?

JA **NEIN**

Haben Sie bei Ihrer Planung auch mögliche Risiken berücksichtigt?

- Umsatzrückgänge
- Höhere Kosten, wie Mieten, Zinsen, Abschreibungen
- Schleppende Zahlungen bzw. Forderungsverluste
- Anlaufschwierigkeiten

JA **NEIN**