

Fragebogen für KäuferInnen und NachfolgerInnen von Unternehmen

1. Ihre Vorbereitung auf die Übernahme

Welche Optionen zur Unternehmensübernahme stehen Ihnen grundsätzlich offen?
Sind Sie sich der unternehmerischen Verantwortung und Herausforderungen bewusst?
Wie möchten Sie die Übernahme von Führung und Eigentum gestalten?
Haben Sie bereits Aufgaben, Fristen und wichtige Etappen für den Übernahmeprozess festgelegt?
Gibt es eine Vertrauensperson, mit der Sie offen über persönliche Fragen oder Zweifel sprechen können?
Haben Sie das Unternehmen sorgfältig geprüft oder von Fachleuten prüfen lassen (Stichwort Due Diligence)?
Planen Sie, bei bestimmten Themen Hilfe von Dritten zu holen (Fachpersonen, Coaches)?
Haben Sie mit dem bisherigen Inhaber besprochen, ob und wie lange er oder sie nach der Übergabe im Betrieb mitarbeiten soll – und in welcher Funktion?

2. Persönliche Rolle und Werteorientierung

Wird Ihr Vorhaben zur Übernahme von Ihrem familiären Umfeld unterstützt?
Planen Sie, das Unternehmen allein zu übernehmen oder gemeinsam mit weiteren Gesellschaftern?
Was bedeutet für Sie eine erfolgreiche Unternehmensübernahme – fachlich, menschlich und wirtschaftlich?
Welche Werte und welche Unternehmenskultur wollen Sie künftig (vor-)leben?
Wer soll künftig in welcher Form am Unternehmenserfolg bzw. an der Wertsteigerung beteiligt sein?

3. Finanzielle Sicherheit und persönliche Absicherung

Haben Sie sich einen Überblick über Ihre private Vermögenslage verschafft?
Welche finanziellen Risiken sind mit der Übernahme für Sie verbunden – und in welchem Masse sind Sie bereit, diese einzugehen?
Haben Sie ausreichend finanzielle Reserven, um nach der Übernahme wichtige Investitionen tätigen zu können?

4. Zukunftsperspektive und Unternehmensentwicklung

Haben Sie bereits eine mittel- bis langfristige Strategie für das Unternehmen entwickelt?
Allenfalls gemeinsam mit dem aktuellen Inhaber?
Liegt ein Businessplan mit finanziellen und operativen Zielen vor?
Welche Vision haben Sie für das Unternehmen?
Verfügt das Unternehmen über ausreichend Potenzial für eine nachhaltige Entwicklung in den nächsten 5 bis 10 Jahren?
Wie könnte das Geschäftsmodell oder die Wertschöpfungskette verbessert werden?
Welche Organisationsstruktur ist derzeit vorhanden – und passt diese zu Ihren Plänen?
Welche Fähigkeiten und Kompetenzen bringen die aktuellen Mitarbeitenden ein, und wie wollen Sie diese nutzen?

5. Rechtliche Rahmenbedingungen

Gibt es Verträge, die auf die Person des aktuellen Unternehmers ausgestellt sind, jedoch für das Unternehmen wesentlich sind?

Haben Sie im Kaufvertrag alle relevanten Gewährleistungsfragen geklärt und dokumentiert?

6. Wirtschaftliche Eckdaten und Transaktionsstruktur

Gibt es stille Reserven im Unternehmen, die Ihnen bislang nicht bekannt sind?

Beinhaltet das Kaufobjekt alle betrieblich notwendigen Vermögenswerte und Nutzungsrechte?

Kennen Sie die steuerlichen Folgen der geplanten Übernahme – für Sie persönlich und fürs Unternehmen?

Wie viel ist das Unternehmen Ihrer Meinung nach wert?

Verstehen Sie den Unterschied zwischen rechnerischem Unternehmenswert und tatsächlichem Verkaufspreis (Transaktionspreis)?

Gibt es für den Übergeber (Vermögens-)Werte mit hoher emotionaler Bedeutung?

Wie möchten Sie die Übernahme finanzieren – durch Eigenmittel, Fremdkapital oder eine Mischform?

Entspricht der Verkaufspreis Ihrer finanziellen Tragfähigkeit und Ihren Vorstellungen?

Haben Sie potenzielle Deal-Breaker oder Stolpersteine identifiziert, die für Sie ein Ausschlusskriterium darstellen würden?

Profitieren Sie von unserer umfassenden Beratung im Bereich Unternehmensnachfolge:

