



Checkliste – Vorteile Unternehmensübertragung

Die Übernahme eines Unternehmens bietet eine Reihe von Vorteilen.
Allerdings nur, wenn Sie als Nachfolger auch bestimmte Voraussetzungen mitbringen.

Vorteilhaft ist durchaus Ihre Begleitung durch den Senior-Unternehmer. So lernen Sie das Unternehmen besser kennen, können hinter die Kulissen schauen und erhalten Tipps und Tricks für eine erfolgreiche Unternehmensfortführung. Das Personal weiß bereits was es machen muss und die Produkte sind bereits am Markt eingeführt. Des Weiteren profitieren Sie von bestehenden Lieferanten- und Kundenstämmen und können somit vom ersten Tag an Umsätze generieren.

Jedoch liegt es nicht jedem, die Idee eines anderen zu übernehmen.

Anhand unserer Checkliste können sie schnell und sicher die für Sie wichtigsten Punkte abwägen.

Die nachfolgenden Fragen sind im Skalenformat zu beantworten. Hierbei ist der Wert 1 = der geringste/ der Wert 5 = der höchstmögliche.

Beispiel:

	1	2	3	4	5
Wie angenehm empfinden Sie 19 – 21 Grad Zimmertemperatur?				X	

Los gehts

1.) Individuelle Betreuung annehmen

Können Sie sich in die Lage des Senior-Unternehmers hineinversetzen?					
Können Sie Ihre Argumente gut verständlich formulieren?					
Können Sie zuhören und auf Ihren Gesprächspartner reagieren?					
Können Sie Konflikte ansprechen und austragen?					
Können Sie Aufgaben delegieren bzw. erkennen Sie auch die Entscheidungen Ihres Partners an?					

2.) Management Know-how mitbringen

Verfügen Sie über alle notwendigen staatlichen bzw. kammerrechtlichen Voraussetzungen oder Genehmigungen, die für Ihre berufliche Selbstständigkeit und die Betriebsführung erforderlich sind?					
Sind Sie in der Lage, in den laufenden Betrieb einzusteigen? Besitzen Sie z.B. Praxiserfahrung in Betriebsorganisation, Controlling, Buchhaltung, Marktanalyse, etc.?					
Können Sie betriebliche Abläufe schnell erfassen und angemessen reagieren?					
Wissen Sie, welche alltäglichen (oder generellen) Schwierigkeiten im Betrieb auftreten können und sind Sie in der Lage damit umzugehen?					

3.) Integration in den Lieferanten- und Kundenstamm

Können Sie Kunden und Lieferanten von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen?					
Können Sie neue Geschäftsverbindungen aufbauen, bzw. bringen Sie sogar welche mit?					
Wie hoch schätzen Sie Ihr Verhandlungsgeschick ein?					
Sind Sie mit der Ausgestaltung von Verträgen vertraut?					



4.) Adaption unternehmensspezifischer Kenntnisse über Produkte/ Dienstleistungen

Sind Sie mit den allgemeinen Produktionsabläufen, bzw. der Bereitstellung der Dienstleistung insoweit vertraut, dass Ihnen eine Angebotserstellung möglich wäre?					
Kennen Sie die produkt-, bzw. dienstleistungsspezifischen Einsatzbereiche und Kundensegmente?					
Haben Sie bereits Ideen zur Optimierung Erweiterung oder Ergänzung des bestehenden Angebots?					

5.) Integration in Personalstrukturen

Wie hoch schätzen Sie Ihre Führungskompetenz ein?					
Sind Sie bereits mit Personalverwaltung und Führungsstrukturen vertraut?					
Können Sie das Vertrauen der Mitarbeiter gewinnen und sie von Ihren Ideen überzeugen?					
Können Sie sich in die Lage Ihrer Mitarbeiter versetzen?					
Können Sie gegenüber Angestellten Ihre Argumente gut verständliche formulieren?					
Können Sie zuhören und auf Ihren Mitarbeiter als Gesprächspartner eingehen?					
Können Sie Konflikte unter/ mit Ihren Mitarbeitern offen ansprechen und austragen?					