



Übersicht – Businessplan für Unternehmensnachfolge

Der Businessplan, den Sie im Rahmen einer Unternehmensnachfolge stellen, unterscheidet sich in einigen Punkten von einem Businessplan einer Unternehmensgründung.

Das Hauptaugenmerk liegt hierbei auf dem Abgleich Ihrer eigenen Vorstellung Ihres zukünftigen Unternehmens und den Merkmalen des zu übernehmenden Betriebes.

Anhand unserer Übersicht finden sie schnell und sicher die für Sie wichtigsten Punkte.

Soll-Zustand	Ist-Zustand
<i>Wie soll ihr Unternehmen in Zukunft aussehen?</i>	<i>In welchem Zustand befindet sich das zu übernehmende Unternehmen?</i>
Die Idee	
Meine Geschäftsidee	Ursprüngliche Geschäftsidee des Inhabers
Welche Produkte/ Dienstleistungen wollen Sie in Zukunft anbieten?	Was wird derzeit angeboten?
Welchen Nutzen hat Ihr zukünftiges Angebot?	Welchen Nutzen hat das bestehende Angebot?
Was soll Ihr Produkt/ Dienstleistung kosten?	Was kosten die bestehenden Angebote?
Der Markt	
Welche Kunden werden Ihr Produkt/ Dienstleistung kaufen?	Welche Kunden kaufen das derzeitige Angebot?
Wie groß ist das Marktvolumen der zukünftigen Kunden?	Wie groß ist das Marktvolumen der derzeitigen Kunden?
Wie werben Sie neue Kunden für dieses und die bestehenden Produkte/ Dienstleistungen?	Wie wurden bislang neue Kunden gewonnen und bestehende Kunden erhalten?
Wird das Absatzgebiet durch die Übernahme vergrößert?	Wie groß ist das jetzige Absatzgebiet?
Die Konkurrenz	
Werden Sie durch Ihr neues Angebot neue Konkurrenten erhalten?	Wer gehört zu den bestehenden Konkurrenten?
Was kostet Ihr Angebot bei der Konkurrenz?	Zu welchem Preis bietet die Konkurrenz das bestehende Angebot an?
Inwiefern unterscheidet sich Ihr zukünftiges Angebot von dem der Konkurrenten (Alleinstellungsmerkmal)?	Inwiefern unterscheidet sich das bereits bestehende Angebot von dem der Konkurrenz?
Ist das bestehende Angebot derzeit preisgünstiger als das der Konkurrenz und bestehen Möglichkeiten in der Preisgestaltung?	
Das Personal	
Wie muss der Personalstamm zukünftig strukturiert sein?	Wie ist der Personalstamm aktuell strukturiert?
Wieviel Personal werden Sie in Zukunft benötigen?	Wie viele Mitarbeiter arbeiten derzeit im Unternehmen?
	Ist mit Personalfluktuations zu rechnen? (Werden Mitarbeiter das Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verlassen/ neue hinzukommen?)



Die Betriebs- und Geschäftsausstattung (BGA)	
Welche Ausstattung an Geräten/ Maschinen/ KFZ werden Sie in Zukunft für Ihr Unternehmen benötigen? Was muss zusätzlich angeschafft werden?	Welche Geräte/ Maschinen/ KFZ sind bereits vorhanden? Sollten einige davon erneuert oder ersetzt werden?
Müssen die Geräte/ Maschinen überholt, bzw. repariert werden?	In welchem Zustand ist die BGA? Wie wird diese in den Büchern bewertet (Abschreibungen)?
Können Sie einen Teil der Geräte und Maschinen/ KFZ z.B. leasen oder mieten?	Befinden sich im Unternehmen z.B. Geräte oder Maschinen, an denen das Unternehmen kein Eigentum hat? (geleaste/ gemietete BGA?)
Die Betriebsräume	
Wollen Sie Ihre Betriebsräume pachten/ mieten/ kaufen?	Befinden sich die Betriebsräume im Eigentum des Unternehmens oder des Abgebers (existieren Kaufverträge)? Wenn nein: Liegen Pacht- oder Mietverträge vor?
Wollen Sie die Betriebsräume z.B. durch An- oder Umbau erweitern/ teilen?	Wie groß sind die aktuellen Räumlichkeiten und zu welchem Zweck dienen diese?
Müssen zu erwerbende Betriebsräume renoviert, oder an den zukünftigen Zweck angepasst werden?	In welche Zustand befinden sich die vorhandenen Betriebsräume?
Unternehmensstandort	
Verfügt der Standort über einen adäquaten Markt für Ihre neuen Produkte?	Ist der Standort nach wie vor für die Produktion und den Absatz der bestehenden Produkte geeignet?
Werden die infrastrukturellen Anforderungen (z.B. Straßenanbindung für Logistik, ausreichende Internetanbindung, etc.) vor?	
Geschäftliche Netzwerke	
Werden Sie das Unternehmen allein, oder z.B. mit weiteren Gesellschaftern/ Partnern übernehmen?	Wie viele Personen leiten das Unternehmen? / Wie viele Personen sind Gesellschafter (z.B. GmbH)?
Welche zusätzlichen Lieferanten werden Sie benötigen und können bestehende Lieferantenverträge übernommen werden?	Welche Lieferanten hat das Unternehmen und wie sehen die Konditionen aus (Grobeinschätzung)?
Ist es sinnvoll Kooperationsverträge mit anderen Unternehmen zu übernehmen?	Welche Kooperationsverträge bestehen?
Die Rechtsform	
Werden Sie die bestehende Rechtsform beibehalten und welche liegt vor?	Wenn nein: Welche Rechtsform werden Sie zukünftig wählen?
Die Unternehmensfinanzierung	
Wie hoch ist der Kaufpreis und welche Gegenwerte erhalten Sie dafür?	Wie hoch ist der zukünftige Investitionsbedarf?
Nachfolgebedingungen	
Gibt es bereits einen festen Termin für den Antritt der Nachfolge? wenn nein: Wann passt es Ihnen am besten?	Scheidet der (ehemalige) Eigentümer zu einem bestimmten Stichtag aus dem Unternehmen aus? Wenn nein: Welche Rolle wird er nach der Übernahme im Unternehmen haben?



Notfallvorsorge	
Wer kann kurzfristig, im Falle Ihrer Verhinderung, die Geschäftsführung übernehmen?	Sind bereits im Falle der Verhinderung des Geschäftsführers/ Inhabers Personen benannt, die die Geschäftsführung auf Zeit übernehmen können? Liegen die rechtlichen Rahmenbedingungen (Prokura/ Handlungsbevollmächtigung) vor?