

# Herzlich Willkommen!

## Vorgehensweise für Unternehmer und Übergeber

- **Begleitung des Nachfolgers (Käufer)**
  - Suche eines Unternehmens/Unternehmensbewertung
  - Erstellung Übernahmekonzept/Businessplan incl. Fördermittelrecherche
  - Steuerliche und rechtliche Beratung
  - Vorstellung des Konzeptes bei der Bank/Begleitung zum Finanzierungsgespräch
  - Erstellung Werbematerial (Logo, V-Karte, Geschäftspapier, Flyer, Homepage...)

## Vorgehensweise für Unternehmer und Übergeber

- **Begleitung des Nocheigentümers (Verkäufer)**
  - Konzeptionelle Vorstellung übergebendes Unternehmen (Exposé)
  - Finanz- und Liquiditätslage (BWA´s und Jahresabschlüsse)
  - Kaufpreisvorstellung/Unternehmensbewertung
  - Steuerliche und rechtliche Beratung
  - Suche eines Nachfolgers

## Aufbau eines Konzeptes

- **Zusammenfassung Geschäftsidee**
  - Wer gründet/übernimmt?
  - Wann und warum?
  - Wo und was?
  - Mit wem in welcher Rechtsform?
  - Mit wie viel und wessen finanzieller Unterstützung?
  - Unter Beibringung von wie viel Eigenkapital und Sicherheiten?

## Aufbau eines Konzeptes

- **Vorstellung/Qualifikation Unternehmen und Gründer**
  - Historie des Unternehmens
  - Fachlich
  - Kaufmännisch
  - Persönlich (Unternehmertyp, Belastbarkeit, Familie)

## Aufbau eines Konzeptes

- **Produkte / Dienstleistungen**

- Ausführliche Beschreibung der angebotenen Produkte / Dienstleistungen
- Kundennutzen /-Vorteile, Alleinstellungsmerkmale
- Fertigung / Erstellung

## Aufbau eines Konzeptes

- **Branche und Markt**
  - Trends, Abhängigkeiten (Konjunktur...)
  - Chancen, Risiken, Stärken, Schwächen
  - Untermauern durch Branchenanalysen

## Aufbau eines Konzeptes

- **Marketing & Vertrieb**

- Zielgruppe
- Einzugsgebiet
- Kundennutzen
- Stammkunden/Kooperationspartner/Wettbewerber
- Werbung/Öffentlichkeitsarbeit
- Beschreibung Produkte/Leistungen/Preise
- Maßnahmenkatalog

## Aufbau eines Konzeptes

- **Finanz- und Liquiditätsplanung**

- Umsatzprognose
- Betriebsergebnis

Umsätze  
- variable Kosten  
= Deckungsbeitrag

- betriebliche Fixkosten  
= Betriebsergebnis

- Unternehmerlohn  
= Betriebsergebnis nach Unternehmerlohn

- Veranschaulichung des Liquiditätsergebnisses
- Aufstellung Investitionsplan und Gegenfinanzierung unter Berücksichtigung von Eigenkapital, Sicherheiten, Selbstauskunft und Schufa-Auskunft

## Aufbau eines Konzeptes

- **Visionen**
  - Wo steht das Unternehmen heute?
  - Wohin soll sich das Unternehmen entwickeln?
  - Welche Maßnahmen ergreife ich zur Zielerreichung?
  - Aktionsplan!

## Aufbau eines Konzeptes

- **Anlagen**

- BWA letzte 12 Monate und Jahresabschlüsse der letzten 3 Geschäftsjahre
- Investitionsliste (Geschäftsausstattung, Neuinvestitionen, Ersatzinvestitionen...)
- Unternehmensbewertung zur Ermittlung/Bestätigung des Kaufpreises
- Liste von Kooperationspartnern und Stammkunden mit Gewichtung
- Zu übernehmende Leasingverträge/Mietkaufverträge/Personalverträge/Darlehensverträge...
- Vorverträge inkl. Letter of Intent (Absichtserklärungen)
- Selbstauskunft/Schufa-Auskunft
- Grundbuchauszüge/Objektbilder
- Negativbescheinigungen (Finanzamt, Soz.vers.träger, Streitige Verfahren)
- Zeugnisse und Lebenslauf

## Allgemeine Vorbereitung

- **Fazit**
  - Rechtzeitige (rd. 1 Jahr vorher) Inanspruchnahme von:
    - Wirtschaftsrechtlicher Beratung
    - Steuerrechtlicher Beratung
    - Betriebswirtschaftlicher Beratung

## Tipps zur Beratersuche

**Suchen Sie „Ihren“ Berater. Die „Chemie“ zwischen Ihnen muss stimmen.**

- Fragen sie Freunde und Bekannte nach geeigneten Beratern.
- Nutzen Sie Beraterdatenbanken im Internet.
- Wählen Sie einen Berater, der Ihnen komplizierte Sachverhalte verständlich erklären kann.
- Lassen Sie sich Referenzen vorlegen.
- Bestimmen Sie Ihren Bedarf, Art und Umfang der gewünschten Beratungsleistung.
- Fragen Sie nach den Kosten.
- Stellen Sie fest, wie viel finanzielle Mittel Sie für eine kostenpflichtige Beratung zur Verfügung haben.
- Informieren Sie sich über öffentliche Fördermöglichkeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ([www.bafa.de](http://www.bafa.de) , [www.gruender-coaching-deutschland.de](http://www.gruender-coaching-deutschland.de)).

Für Ihre Aufmerksamkeit bedankt sich

Hagen Goldbeck  
neue impulse