

ANALYSE DES BUSINESSPLANS VOM ÜBERGEBER UND DARSTELLUNG DES IST-ZUSTAND DES UNTERNEHMENS

1. DIE GESCHÄFTSIDE

- Ursprüngliche Geschäftsidee vom Gründer
- Was wird derzeit angeboten?
- Wo liegt der bestehende Kundennutzen?
- Was kostet das derzeitige Angebot?

2. DAS UNTERNEHMEN

- Wurden die damaligen Meilensteine eingehalten? Wenn nein warum nicht?
- Waren die gewählten Erfolgsfaktoren zielführend?
- Wurden die Unternehmensziele im geplanten Zeitrahmen umgesetzt?
- War die gewählte Strategie erfolgreich?

3. DIE RECHTSFORM

- Welche Rechtsform hat das Unternehmen?

4. DIE GESCHÄFTSPARTNER

- Wie viele Personen leiten das Unternehmen?
- Wie vielen Personen gehört das Unternehmen?
- Welche Lieferanten hat das Unternehmen?
- Welche Kooperationsverträge bestehen?

5. DER MARKT

- Welche Kunden kaufen das derzeitige Angebot?
- Wie groß ist das Marktvolumen der derzeitigen Kunden?
- Wie wurden bislang neue Kunden gewonnen und bestehende Kunden gehalten?
- Wie groß ist das jetzige Absatzgebiet?

6. DIE KONKURRENZ

- Wer gehört zu den bestehenden Konkurrenten?

- Zu welchem Preis bietet die Konkurrenz das bestehende Angebot an?
- Ist das bestehende Angebot derzeit preisgünstiger als das der Konkurrenz?
- Inwiefern unterscheidet sich das bestehende Angebot von dem der Konkurrenz?

7. DER STANDORT

- Ist der Standort nach wie vor für Produktion und Absatz der bestehenden Produkte geeignet?

8. DAS PERSONAL

- Wie ist der Personalstamm gegenwärtig strukturiert?
- Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen?

9. MARKETING

- Welche Marketingstrategie wurde bislang angewendet?
- Wie hat sich der Absatz in Anbetracht der Marketingmaßnahmen entwickelt?
- Welche Werbegeschenke/Kundenbindungsprogramme wurden bislang eingesetzt?

10. CHANCEN UND RISIKEN

- Wie kann die bisherige Unternehmensgeschichte eingestuft werden?

11. DIE UNTERNEHMENSAUSSTATTUNG

- Welche Geräte/Maschinen/KfZ sind vorhanden? Wie alt sind sie?
- In welchem Zustand sind die Geräte und Maschinen?
- Ist ein Teil der Geräte/Maschinen geleast?

12. DIE RÄUMLICHKEITEN

- In welchem Zustand sind die Räumlichkeiten?
- Wie groß sind die Räumlichkeiten?
- Welchem Zweck dienen die Räumlichkeiten?
- Welche Miet- oder Pachtverträge bestehen?

13. DIE FINANZIERUNG

- Wie hoch ist der Kaufpreis?
- Wie hoch ist der Investitionsbedarf?
- Welche Zahlungsweise wurde für den Kaufpreis vereinbart?
- Wie hoch ist mein Eigenkapital?
- Wie hoch ist der Umsatz?
- Welchen Kapitaldienst kann das Unternehmen leisten?
- Welche Fördermittel stehen mir zur Verfügung?

14. DIE ÜBERGABE

- Liegt der Termin für die Übergabe bereits fest? Wann passt es mir am besten?
- Scheidet der Alt-Inhaber zu einem bestimmten Stichtag aus dem Unternehmen aus?
- Wenn nicht, welche Rolle wird er nach der Übernahme im Unternehmen haben?
- Welche Maßnahmen werde ich in den sechs Monaten nach der Übernahme in Angriff nehmen?