

## ZUKUNFTSPLÄNE DES ÜBERNEHMERS BZW. SOLL-ZUSTAND DES UNTERNEHMENS

### 1. DIE GESCHÄFTSIDE

- Meine Geschäftsidee/Innovation
- Welche Produkte/Dienstleistungen will ich zukünftig anbieten?
- Was ist der künftige Kundennutzen?
- Was soll mein Produkt/Dienstleistung kosten?

### 2. DAS UNTERNEHMEN

- Sind Meilensteine und Realisierungstermine definiert?
- Definieren Sie Ihre zum Einsatz kommenden Erfolgsfaktoren!
- Welche langfristigen Unternehmensziele setzen Sie?
- Welche Strategie planen Sie zur Erreichung Ihrer Ziele anzuwenden?

### 3. DIE RECHTSFORM

- Werde ich die Rechtsform beibehalten?
- Wenn nicht, welche Rechtsform werde ich wählen?

### 4. DIE GESCHÄFTSPARTNER

- Werde ich das Unternehmen allein übernehmen oder mit einem Partner?
- Welche zusätzlichen Lieferanten benötige ich?
- Ist es sinnvoll, die bestehenden Lieferantenverträge zu übernehmen?
- Ist es sinnvoll, Kooperationsverträge mit anderen Unternehmen zu übernehmen?

### 5. DER MARKT

- Wer ist mein Zielpublikum, wer wird meine Produkte/Dienstleistungen kaufen?
- Wie groß ist das Marktvolumen der zukünftigen Kunden?
- Wie werbe ich neue Kunden für die bestehenden Produkte/Dienstleistungen?
- Wird das Absatzgebiet durch die Übernahme vergrößert?

## **6. DIE KONKURRENZ**

- Werde ich durch mein neues Angebot neue Konkurrenten erhalten?
- Was kostet mein Angebot bei der Konkurrenz?
- Kann ich einen günstigeren Preis anbieten als die Konkurrenz?
- Inwiefern unterscheidet sich mein Angebot von dem der Konkurrenz?

## **7. DER STANDORT**

- Verfügt der Standort über einen Erfolg versprechenden Markt für meine neuen Produkte?

## **8. DAS PERSONAL**

- Wie muss der Personalstamm zukünftig strukturiert sein?
- Wie viel Personal werde ich zukünftig brauchen?
- Werden in den nächsten 12 Monaten Mitarbeiter das Unternehmen verlassen bzw. neue hinzukommen?
- Sind Weiterbildungsseminare/Schulungen ausständig bzw. müssen neue Programme angelernt werden?

## **9. MARKETING**

- Wie bekannt ist das Unternehmen?
- Greifen die bisherigen Marketingmaßnahmen oder sollte die Strategie geändert werden?
- Kann durch neue Vertriebswege der Absatz weiter gesteigert werden? Welche Möglichkeiten gibt es hier?
- Welche Werbegeschenke können im Zuge der Übernahme als Marketing-Aufreißer eingesetzt werden?

## **10. CHANCEN UND RISIKEN**

- Befassen Sie sich ausführlich mit den möglichen Risiken die durch die Übernahme auftreten können!
- Welche finanziellen Chancen und Risiken bestehen?
- Kann es durch neue Produkte/Dienstleistungen zu erhöhten Risiken kommen?

## 11. DIE UNTERNEHMENS AUSSTATTUNG

- Welche Ausstattung an Geräten/Maschinen/KfZ werde ich brauchen die nicht in der Übernahme enthalten sind?
- Sind die vorhandenen Geräte/Maschinen reparaturpflichtig oder in einem guten Zustand?
- Sollen neue Geräte/Maschinen gekauft oder geleast werden?

## 12. DIE RÄUMLICHKEITEN

- Müssen die Räumlichkeiten renoviert werden?
- Muss an- oder umgebaut werden?
- Kann ich Miet- oder Pachtverträge übernehmen?
- Welche Miet- oder Pachtverträge benötige ich nicht/zusätzlich?

## 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?