



Unternehmensnachfolge – Markt, Kundschaft und Standort prüfen

Einer der Vorteile einer Unternehmensübertragung ist, dass die Nachfolgerin bzw. der Nachfolger vom ersten Tag an über einen Kundenstamm verfügen kann. In jedem Fall muss die Kundenkartei durchforstet werden, um eventuelle „Karteileichen“ auszusortieren.

Stellen Sie fest:

- Wie sehr ist die Kundschaft auf die Person der Unternehmerin bzw. des Unternehmers bezogen?
Stark _____
Mittel _____
Gering _____
- Wurden die Kundinnen und Kunden der Nachfolgerin bzw. dem Nachfolger vorgestellt? _____
- Werden Kundinnen und Kunden der Nachfolgerin bzw. dem Nachfolger akzeptieren? _____
- Wieviele Kundinnen und Kunden hat der Betrieb?

- Zu welchen Kundinnen und Kunden bestehen langfristige Beziehungen (Stammkundschaft)?

- Welchen Marktanteil hat das Unternehmen? (in Prozent)

- Welches sind die umsatzstärksten Kundinnen und Kunden??

- Ist das Unternehmen von wenigen Großkunden abhängig?

- Wie ist die Zahlungsmoral der Kundinnen und Kunden?

- Welche Zahlungsmodalitäten sind mit den Kundinnen und Kunden vereinbart?

- Wann fanden die letzten erfolgreichen Akquisetätigkeiten statt?

Diese Unterlagen benötigen Sie:

- Kundenkartei
- Aufträge der letzten drei Jahre
- Übersicht der Zahlungseingänge
- Besondere Zahlungsvereinbarungen
- Umsatz der letzten drei Jahre nach Kundinnen/Kunden

Standort:

- Ist der Standort für das Unternehmen geeignet?
- Ist das Unternehmen für Kundschaft, Lieferanten gut mit dem Pkw bzw. Lkw zu erreichen?
- Stehen ausreichend Parkplätze zur Verfügung?
- Passen die Nachbargeschäfte zum Unternehmen?
- Ist die Gewerbesteuer am Ort vergleichsweise hoch bzw. niedrig?
Hoch
Niedrig
- Passt die weitere Bebauungsplanung in dem betreffenden Gebiet zum Unternehmen?

Ansprechpartnerin/Ansprechpartner

- Unternehmerin/Unternehmer
- Kommunale Wirtschaftsförderung/Wirtschaftsfördergesellschaft
- Kammer
- Bauamt
- Kundinnen/Kunden
- Lieferanten

Quelle: BMWK: Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung