

Herzlich Willkommen

Unternehmensnachfolge /
Begleitung d. Praxisbeispiels
Krönke Bau GmbH, Barsbüttel

Vorgehensweise für Übergeber und Übernehmer

- **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...)

- **Begleitung des Nocheigentümers (Verkäufer):**

- Konzeptionelle Vorstellung übergebendes Unternehmen (Exposé)
- Finanz- und Liquiditätslage (BWA´s und Jahresabschlüsse)
- Kaufpreisvorstellung/Unternehmensbewertung
- Rechtliche und steuerliche 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
- **Vorstellung/Qualifikation Unternehmen und Gründer:**
 - Historie des Unternehmens
 - fachlich
 - kaufmännisch
 - persönlich (Unternehmertyp, Belastbarkeit, Familie)
- **Organisationsstruktur:**
 - Wer ist für was verantwortlich/Organigramm

Aufbau eines Konzeptes

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

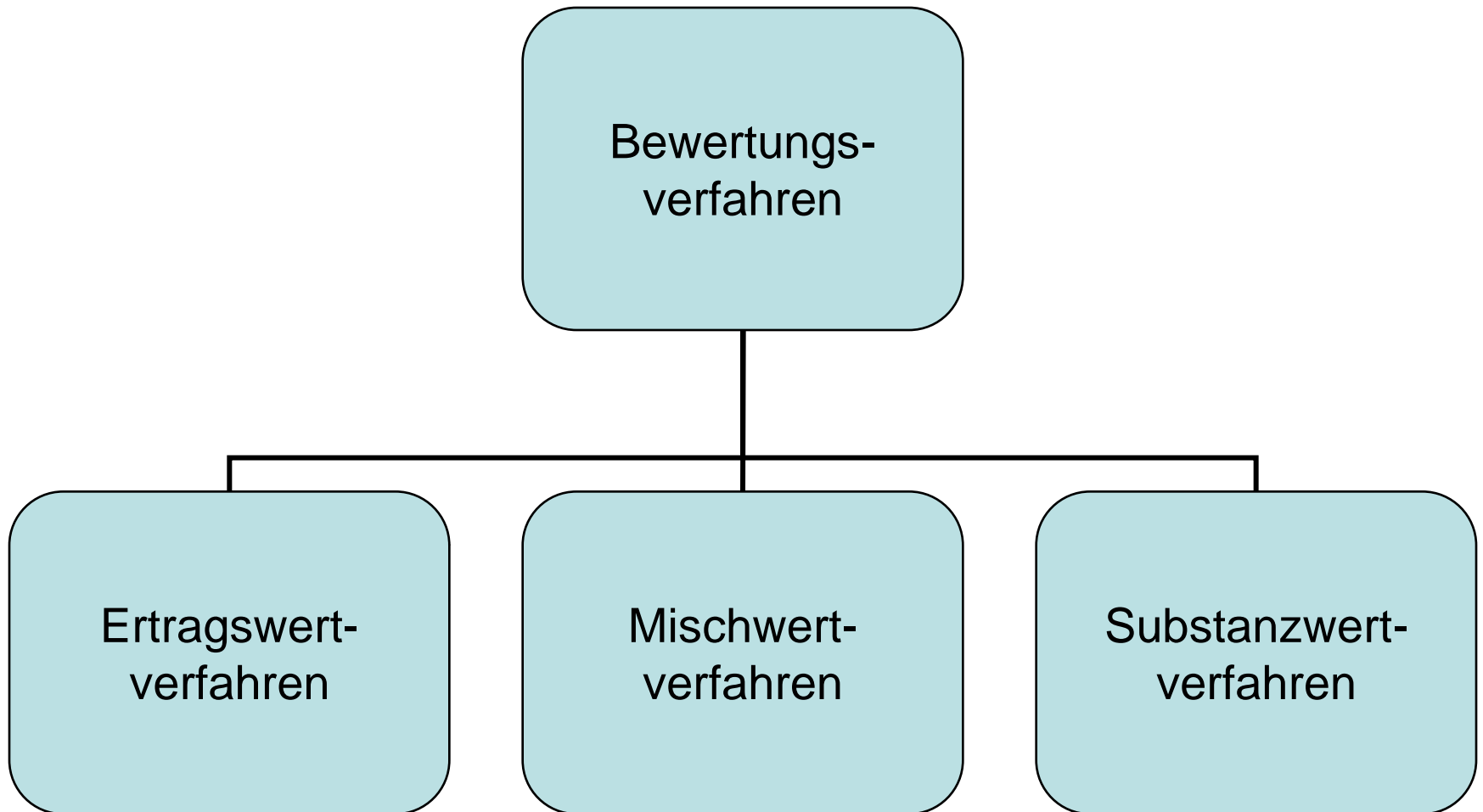
- **Visionen**

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

- **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

Unternehmensbewertung



Unternehmensbewertung

Ertragswertverfahren - Vorgehen:

- Zahlungsüberschüsse der nächsten 5 GJ schätzen
- Zinssatz zwischen 7% und 15% (bestehend aus Basiszins und Risikoaufschlag) festlegen
- Gegenwartswert der künftigen Zahlungsüberschüsse errechnen

Rechtliche Vorbereitung

- bei Kauf

rechtliche Vorbereitung

- Der Inhalt des Kaufvertrags:
 - Objekt (was?)
 - Preis (wieviel?)
 - Art u. Weise (Raten, Einmalzahlung)
 - Fälligkeit
 - Sicherheiten
 - Übergang (wann?)

rechtliche Vorbereitung

- Fortsetzung Kaufvertrag
 - Name des Unternehmens
 - Inventarliste
 - Eigentümer und Besitzer identisch?
 - Höhe der Forderungen bzw. Verbindlichkeiten am Übertragungstichtag
 - Vorlage von Genehmigungen
 - Personal-/ Arbeitsrecht
 - gültige Verträge

rechtliche Vorbereitung

- Fortsetzung Kaufvertrag
 - Haftung des Verkäufers
 - Konkurrenz-/ Wettbewerbschutz
 - Rücktritt
 - Salvatorische Klausel (Vertrag weiter gültig, auch wenn Vertragsbestandteile ihre Gültigkeit verlieren)

rechtliche Vorbereitung

- Notwendige Unterlagen
 - Unbedenklichkeits-/ Negativbescheinigung des Finanzamtes
 - Auflistung der wesentlichen Verträge (u.a. Kunden, Lieferanten, Leasing, Arbeitsverträge, Versicherungen)
 - Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre
 - Gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen
 - Nachweis über die Inhaberschaft -Eigentümerbescheinigungen-
 - Evtl. Zustimmung der Gesellschafter

allgemeine Vorbereitung

- Fazit
 - rechtzeitige Inanspruchnahme von:
 - Zeit (hier rd. 1 Jahr)
 - wirtschaftsrechtlicher Beratung
 - steuerrechtlicher Beratung
 - betriebswirtschaftlicher Beratung



Für Ihre Aufmerksamkeit bedankt sich

Hagen Goldbeck, neue impulse

Frank D. Selle, Krönke Bau