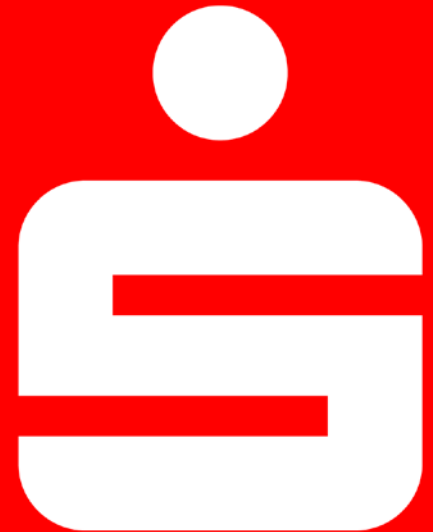


Fahrplan durch die Nachfolge

Annett Herrendörfer
Vertriebsdirektorin im
GründerCenter Bonn



GründerCenter der Sparkasse KölnBonn

Wir machen Karrieren

- Fachberatung, Finanzierung und Begleitung von Existenzgründungen, Unternehmensnachfolgen und Beteiligungen
- Betreuung von ca. 500 jungen Unternehmen
- Betreuungsdauer mindestens 3 Jahre
- Im Team: Spezialisten für Unternehmensgründung; Unternehmensnachfolge und Förderkredite
- Organisation und Durchführung von zahlreichen Veranstaltungen zu den Themen „Öffentliche Fördermittel“, „Existenzgründung“, „Businessplan“ und „Franchise“
- Mitglied in zahlreichen Netzwerken; NUK-Businessplanwettbewerb, BeraterinnenNetzwerk

**S Sparkasse
KölnBonn**

Annett Herrendörfer

Vertriebsdirektorin GründerCenter Bonn
Thomas-Mann-Str. 61
53111 Bonn



Telefon 0221 226-92254
Telefax 0221 226-492662
annett.herrendoerfer@
sparkasse-koelnbonn.de
www.sparkasse-
koelnbonn.de/gruendung

Du findest uns auf 

[facebook.com/gruendercenterbonn](https://www.facebook.com/gruendercenterbonn)

Checkliste Unternehmensübergabe

1 von 2

Vorbereitung Ihres Unternehmens auf die Übergabe:	✓
■ Ist Ihr Unternehmen verkaufsfähig oder ist eine Stilllegung / Liquidation wirtschaftlich sinnvoll?	
■ Wann möchten Sie Ihr Unternehmen übergeben?	
■ Ist ein zeitlicher Plan für die Übergabe erstellt?	
■ Welche gesetzlichen Voraussetzungen sind an die Betriebsübergabe geknüpft?	
■ Wie und wann informieren Sie Ihre Mitarbeiter über den anstehenden Eigentümerwechsel?	
■ Wie planen Sie Ihre Nachfolge (vollständiger Verkauf, Verpachtung, Anstellung eines Geschäftsführers mit Kaufoption, Stiftung, ...)?	
■ Welche betrieblichen Maßnahmen müssen ergriffen werden?	
■ Verbesserung der Finanzstruktur	
■ Erhöhung der Eigenkapitalausstattung	
■ Modernisierung des Betriebes	
■ Erhöhung der Rentabilität	
■ Haben Sie sich bzgl. der folgenden Themen schon beraten lassen?	
■ ein möglicher Wechsel der Rechtsform	
■ Erbrecht	
■ steuerliche Auswirkungen einer Schenkung	
■ Versteuerung des Verkaufserlöses	
■ Änderung oder Erstellung des Gesellschaftsvertrages	
■ Haben Sie Ihre Familie bereits über die Übergabepläne informiert?	
■ Sind die bestehenden Kundenverbindungen an Ihre individuellen Fertigkeiten und Fähigkeiten gebunden?	
■ Für welche Verbindlichkeiten haften Sie auch nach der Übergabe an Ihren Nachfolger und für welchen Zeitraum?	

Checkliste Unternehmensübergabe

2 von 2

Suche nach einem geeigneten Nachfolger:		✓
■ An wen richtet sich Ihre Nachfolgeplanung?		
■ Familie		
■ Mitarbeiter		
■ Konkurrenten		
■ sonstige Dritte		
■ Haben Sie bereits einen Wunschkandidaten für die Nachfolge?		
■ Benötigt Ihr Nachfolger besondere Qualifikationen?		



Einführung Ihres Nachfolgers in das Unternehmen:		✓
■ Wurde für Ihren Nachfolger bereits ein Finanzierungskonzept erstellt?		
■ Planen Sie eine gemeinsame Übergangszeit?		
■ Ist die Betriebsimmobilie Ihr Eigentum? Stehen Sie als Vermieter zur Verfügung?		
■ Wie machen Sie Kunden mit Ihrem Nachfolger vertraut?		

Checkliste Unternehmensübernahme 1 von 2

Finanzierung:	✓
■ Haben Sie Ihre Visionen bereits in einem Businessplan verfasst?	
■ Wie viel Eigen-, Fremdkapital und Venture Capital benötigen Sie?	

Unternehmen:	✓
■ Liegen Ihnen aktuelle Zahlen (Bilanz, Geschäftsbericht und andere) aus den letzten drei Jahren vor?	
■ Wie hoch waren die Gewinne des Unternehmens in den letzten drei Jahren?	
■ Welchen Ruf hat das Unternehmen am Markt? Wie lange ist das Unternehmen am Markt?	
■ Aus welchen Gründen gibt der bisherige Besitzer sein Unternehmen auf?	
■ Sind bisherige Lieferanten bereit, Sie weiter zu beliefern?	
■ Liegt Ihnen eine detaillierte Kaufpreisberechnung vor? Sind die Werte realistisch?	
■ Wie hoch sind Ihre Gewinnerwartungen? Können Sie mit diesen Gewinnerwartungen Ihre Zins- und Tilgungsleistung erfüllen?	
■ Ist das Geschäftsmodell auch in der Zukunft gefragt?	
■ Ist der bisherige Unternehmensinhaber bereit dazu, das Unternehmen loszulassen?	

Branche:	✓
■ Wie sind die Zukunftsaussichten der Branche?	
■ Wie ist die Konkurrenzsituation?	
■ Wie ist die Unternehmenssituation (Rentabilität, Umsatz) im Vergleich zur Branche?	



Personal:	✓
■ Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen und welche Funktionen haben sie?	
■ Welche Verpflichtungen bestehen gegenüber den Mitarbeitern (wie hoch sind die jeweiligen Bruttogehälter)?	
■ Welche Mitarbeiter genießen Schutzvorschriften?	
■ Sind die Mitarbeiter gut qualifiziert?	
■ Möchten die Mitarbeiter auch weiterhin im Unternehmen arbeiten?	
■ In welchem Umfang werden Vorgänger oder deren Familienmitglieder bei Ihnen mitarbeiten?	



Kunden:	✓
■ Wie viele Kunden hat der Betrieb und wie viele Umsätze tätigen sie?	
■ Kann der Kundenstamm übernommen werden?	
■ Wie ist die Bonität der Kunden?	
■ Ist der Betrieb von einzelnen Kunden abhängig? Wenn ja, von welchen?	
■ Wie werden Sie mit diesen Kunden vertraut gemacht?	



Standort:	✓
■ Ist eine langfristige Standortsicherung notwendig und falls ja, wie soll diese ermöglicht werden?	
■ Gibt es bauplanrechtliche oder baurechtliche Voraussetzungen für das Unternehmen?	
■ Lassen die Geschäftsräume eventuell Sortimentserweiterungen / Umstrukturierungen zu?	

Due-Diligence-Analyse

1 von 3

Führen Sie vor einer Unternehmensübernahme anhand der unten aufgeführten Punkte eine Due-Diligence-Analyse durch, um mögliche Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken zu erkennen.

Angaben zum Gesellschaftsvertrag und den Beteiligungen:	✓
■ Aktueller Handelsregisterauszug unter Beifügung noch nicht eingetragener Anmeldungen zum Handelsregister	
■ Aktueller Gesellschaftsvertrag zuzüglich Geschäftsordnung für die Geschäftsführung sowie Angaben betreffend Aufsichtsrat, Beirat, Verwaltungsrat oder vergleichbare Gremien	
■ Vollständige Liste aller Gesellschafter unter Angabe der Geschäftsanteile, die treuhänderisch für Dritte gehalten werden, eventuelle Unterbeteiligungen, mögliche Stimmbindungsvereinbarungen	
■ Geschlossene Darstellung der notariellen Urkunden über die Abtretung von Geschäftsanteilen sowie Belastungen der Geschäftsanteile, insbesondere Verpfändungen und Übertragungen	
■ Aufstellung über gewährte Gesellschafterdarlehen, über Bestellungen von Sicherheiten durch Gesellschafter (bzw. deren verbundene Unternehmen) für Verbindlichkeiten der Gesellschafter gegenüber Dritten	
■ Bestehende Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge oder andere Vereinbarungen, z. B. Austauschverträge, Konzernumlagen, Geschäfts- und Betriebsführungsverträge	
■ Verträge über die Gewährung von Darlehen durch die Gesellschaft an Gesellschafter (bzw. deren verbundene Unternehmen), Vereinbarungen über die Begründung stiller Gesellschaften	

Angaben zu den Betriebsstätten und Betriebsanlagen:	✓
■ Übersicht über alle Betriebsstätten des Unternehmens	
■ Übersicht über die Grundstücke mit Katasterplänen in gültiger Fassung zur Erfassung der bauplanungsrechtlichen Situation	
■ Miet-, Pacht- und Leasingverträge über Betriebsstätten, die in fremdem Eigentum stehen	
■ Übersicht über noch nicht erfüllte Verträge, über den Erwerb oder die Veräußerung von Grundstücken usw.	
■ Baugenehmigungen	
■ Angaben hinsichtlich möglicher Altlasten, z. B. Unfälle, Leckagen, Produktionsabfälle, Gebäudekontaminationen und Geländeauffüllungen	
■ Angaben über Anlagen im Eigentum des Unternehmens, an denen Sicherheiten für Dritte bestellt sind	
■ Aufstellung aller Miet- und Leasingverträge bei Maschinen, Anlagen und Gegenständen der Betriebs- und Geschäftseinrichtungen	
■ Übersicht notwendiger Instandhaltungsaufwendungen	
■ Unternehmensbezogene Rechte, gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte und Nutzungsrechte an solchen Rechten	
■ Übersicht über Patente, Markenrechte usw., Patentrechte Dritter, Kosten der Patentpflege sowie die Laufzeiten	
■ Liste der Lizenzrechte für Dritte	

Versicherungen:	✓
■ Vollständige Übersicht über alle abgeschlossenen Versicherungen	
■ Darstellung der in den letzten fünf Jahren geltend gemachten Versicherungsansprüche	
■ Darstellung der nicht durch Versicherungen gedeckten Risiken	

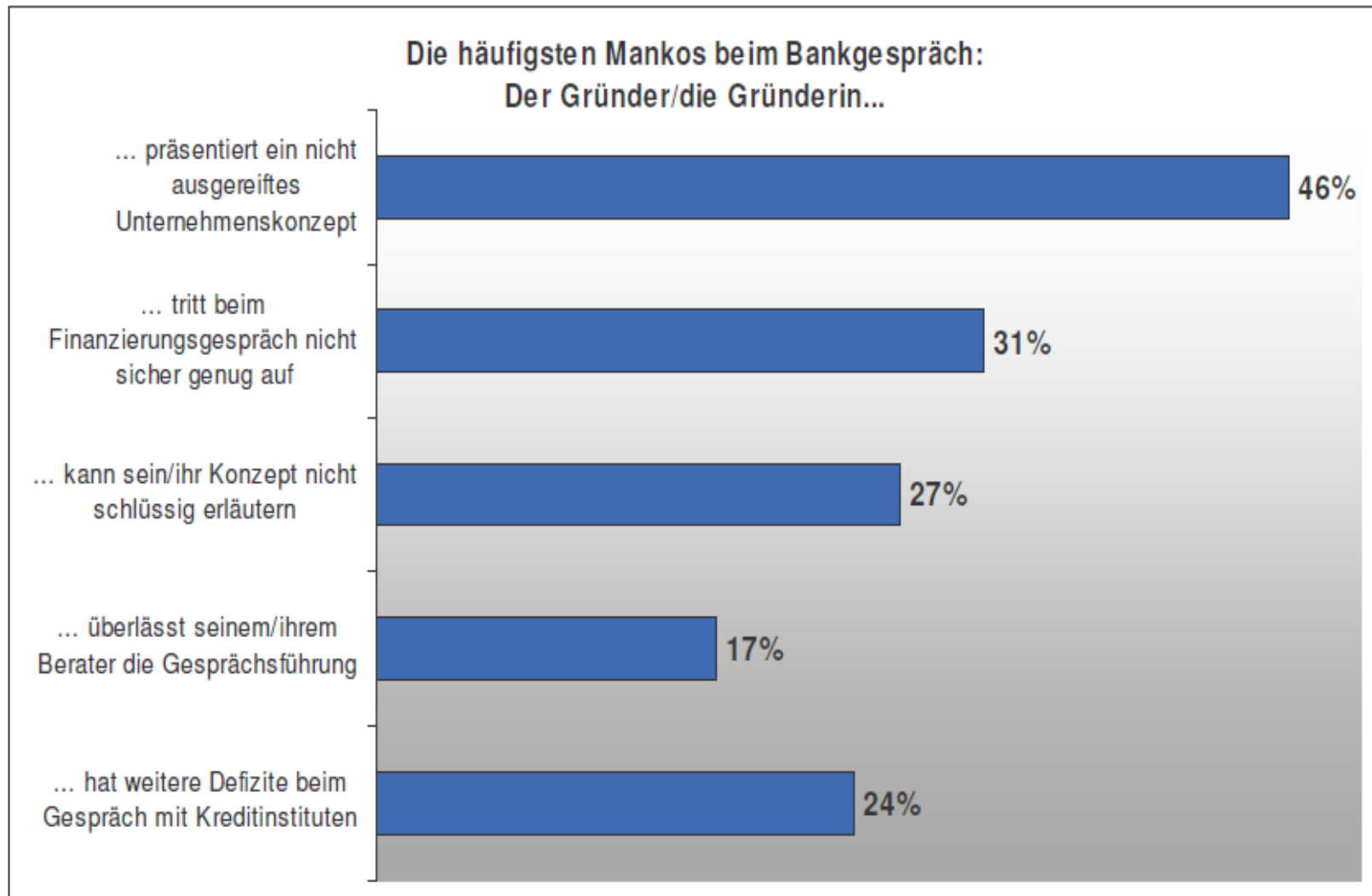
Personalangelegenheiten:	✓
■ Liste aller Mitarbeiter des Unternehmens unter Angabe ihrer Funktion und der Höhe des jeweiligen Jahresbruttogehalts, gewährter Tantiemen und sonstiger Vergütungen	
■ Dienstverträge der Mitarbeiter	
■ Übersicht über Sozialleistungen und Pensionszusagen an Mitarbeiter (Pensionspläne)	
■ Vorlage sämtlicher Beraterverträge	

Einkauf und Absatz:	✓
■ Aufstellung über die wesentlichen Lieferanten, Kunden, Klienten	
■ Vorlage der wesentlichen Vereinbarungen mit Lieferanten und Abnehmern, Handelsvertretern, Eigenhändlern und sonstiger Vertriebsverträge	
■ Übersicht über den Umsatz des Unternehmens in den letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre, aufgeschlüsselt nach den Hauptprodukten und Märkten	
■ Darstellung der wichtigsten Wettbewerber – wenn möglich mit Angaben über deren Marktanteil	
■ Aufstellung über laufende Großprojekte	

Due-Diligence-Analyse

Finanzsituation und Steuern:	✓
■ Jahresabschlüsse des Unternehmens (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang) sowie Lagebericht der Geschäftsführung	
■ Prüfberichte des Abschlussprüfers für die letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre	
■ Vollständige Darstellung aller Kreditverträge und deren Besicherung, Bürgschaften, Garantieverpflichtungen oder Sicherheitsleistungen usw..	
■ Liste aller Bankkonten des Unternehmens unter Angabe des jeweiligen Saldos	
■ Steuerstatus des Unternehmens	
■ Vorlage der letzten Steuererklärungen und Steuerbescheide, soweit erlassen, für alle Jahre, die noch nicht der Betriebsprüfung unterlegen haben	
■ Vorlage des letzten Betriebsprüfungsberichts	
■ Übersicht über alle in den letzten fünf Jahren erhaltenen öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse	

Finanzierung mit Hilfe von Bankkrediten



Das Bankgespräch aus Sicht des Bankberaters

Die Geschäftsidee verstehen, analysieren, prüfen und verproben

- Vergleich mit
 - Branchen Kennzahlen
 - eigenen bankinternen Erfahrungswerten
 - vergleichbaren Konzepten
- Standortbewertung / Standortbesichtigung
- Kontakte zu Branchenverbänden, der IHK und der HWK
- erste Finanzierungsmöglichkeiten ausloten (KfW, NRW Bank, BÜBA)
- Kreditwürdigkeitsprüfung (Bankauskunft/ Schufa/ Selbstauskunft)



Ein gutes Gespräch erfordert auch von uns eine entsprechende Vorbereitung

Rating für Existenz- gründer

Qualitative Faktoren:

- **formale und inhaltliche Qualität des Konzeptes/Planes**
- Produkt/Dienstleistung
- Konkurrenz in der Branche und der Region
- **fachliche und kaufmännische Qualifikation des Gründers**
- sonstige Risiken
- Bilanzen/Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre
- Planung der Zukunft

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksam-
keit

Ich freue mich
auf Ihre Fragen

...

Starten ist einfach.



sparkasse-koelnbonn.de/gruendung

Wenn man
für seine Ideen
einen starken Partner
an seiner Seite hat.

Wenn's um Geld geht
 Sparkasse
KölnBonn