



Unternehmensnachfolge – Markt, Kunden und Standort prüfen

Einer der Vorteile einer Unternehmensübertragung ist, dass der Nachfolger vom ersten Tag an über einen Kundenstamm verfügen kann. Dazu sollte der Inhaber seinen Nachfolger bei Stammkunden und Auftraggebern vorstellen. In jedem Fall muss die Kundenkartei durchforstet werden, um eventuelle „Karteileichen“ auszusortieren. Stellen Sie fest:

- Wie sehr sind die Kunden auf die Person des Unternehmers bezogen?

Stark

Mittel

Gering

- Wurden die Kunden dem Nachfolger vorgestellt?
- Werden die Kunden einen Nachfolger akzeptieren?
- Wie viele Kunden hat der Betrieb?

-
- Zu welchen Kunden bestehen langfristige Beziehungen (Stammkunden)?

-
- Welchen Marktanteil hat das Unternehmen? (in %)

-
- Welches sind die umsatzstärksten Kunden?

-
- Ist das Unternehmen von wenigen Großkunden abhängig?

-
- Wie ist die Zahlungsmoral der Kunden?

-
- Welche Zahlungsmodalitäten sind mit den 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 Kunden

Standort:

- Ist der Standort für das Unternehmen geeignet?
- Ist das Unternehmen für Kunden und 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
- Passt die weitere Bebauungsplanung in dem betreffenden Gebiet zum Unternehmen?
Niedrig

Ansprechpartner:

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

Quelle: BMWi: Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung