

<b>Checkliste für Betriebsübergeber</b>		
<b>Orientierungsphase</b>		
	Ja	Nein
Sind Sie sich über die Konsequenzen im Klaren, wenn Sie Ihren Betrieb übergeben und damit Ihr Unternehmertum beenden?		
Haben sie eindeutige Ziele, die Sie mit der Betriebsübergabe erreichen wollen?		
• Langfristige Sicherung Ihres Lebenswerks		
• Höchstmöglicher Verkaufserlös		
• Minimierung der Steuerbelastung		
• Weiterführung als Familienbetrieb		
• Andere		
Haben Sie einen Plan, wie Sie aus dem Betrieb ausscheiden wollen?		
• Als Geschäftsführer zurücktreten		
• Als Gesellschafter ausscheiden		
• Das bewegliche Betriebsvermögen übertragen		
• Die Betriebsimmobilien übertragen		
Haben Sie einen Zeitplan, wann Sie aus dem Betrieb ausscheiden wollen?		
• In fünf Jahren?		
• In drei Jahren?		
• Zu welchem anderen Termin?		
•		
Haben Sie schon einen Plan für die Abwicklung der Betriebsnachfolge?		
• Inhaltlich		
• Zeitlich		
Kennen Sie die branchentypischen Erfolgsfaktoren?		
• Trends		
• Perspektiven		

	Ja	Nein
Kennen Sie die besonderen Stärken Ihres Unternehmens?		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsvergleichszahlen, Kundenstruktur, Standort, Leistungsprogramm etc. ?</li> <li>• Benchmarks</li> </ul>		
	Ja	Nein
Wissen Sie, welche Vorteile ein Übernehmer durch die Übernahme Ihres Betriebes hätte?		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsatz- und gewinnstarke Kunden</li> <li>• Know-how</li> <li>• Standort</li> <li>• Mitarbeiter</li> </ul>		
Haben Sie Ihr Unternehmen schon für die Nachfolge vorbereitet?		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Delegation von Führungsaufgaben</li> <li>• Investitionen in zukunftsorientierte Märkte</li> <li>• Abhängigkeit von wenigen Kunden abgebaut</li> <li>• Information der Mitarbeiter</li> <li>• Lieferantenpflege</li> </ul>		
Ist Ihre Altersversorgung unabhängig von der Betriebsübernahme gesichert?		
Wissen Sie, wann Ihre Lebensversicherungen oder andere Vermögensanlagen in welcher Höhe fällig werden?		
Haben Sie Ihre finanzielle Dispositionen auf den Zeitpunkt der voraussichtlichen Betriebsübergabe abgestimmt?		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fälligkeit von Lebensversicherungen</li> <li>• Kapitalanlagen</li> <li>• Bausparverträge</li> <li>• Andere</li> </ul>		
Haben Sie Vorstellungen über den zu erzielenden Preis für Ihren Betrieb?		

	Ja	Nein
Haben Sie konkrete Vorstellungen, wie Sie den Unternehmenswert bis zum Verkauf steigern können?		
• Gewinnsteigerungen		
• Produkt- und Dienstleistungsinnovationen		
• Erhaltungs- und Schönheitsreparaturen		
• Rationalisierung		
Haben Sie sich über die Form der Betriebsübergabe Gedanken gemacht?		
• Verkauf		
• Schenkung		
• Verpachtung		
• Schrittweise Beteiligung des Nachfolgers		
• Andere		
Kennen Sie die steuerlichen Konsequenzen, die sich aus den einzelnen Übergabeformen ergeben?		
Wissen Sie, wie Sie die Steuerbelastung reduzieren können?		
• Wahl der Zeitpunkts		
• Rechtsform		
• Form der Betriebsübergabe		
• Andere Punkte		
Sind Sie sich darüber im Klaren, welche Vermögensteile Sie dem Nachfolger verkaufen wollen bzw. welche Sie für sich behalten wollen?		
Wissen Sie, wer Sie bei der Übergabe durch Beratung unterstützen kann?		
• Steuerberater		
• Berater der Handwerkskammer oder Industrie- und Handelskammer		
• Unternehmensberater		
• Rechtsanwalt		
• Andere (z.B. Kollegen)		
Haben Sie schon Pläne, was Sie nach der Betriebsübergabe tun wollen?		
	Ja	Nein

Bei Übergabe innerhalb der Familie:		
Haben Sie Ihrem künftigen Nachfolger schon Führungskompetenzen eingeräumt?		
• Kontovollmacht		
• Prokura		
• Geschäftsführung		
Haben Sie Ihren künftigen möglichen Nachfolger schon am Erfolg und/oder am Kapital des Betriebes beteiligt?		
• Umsatzbeteiligung		
• Gewinnbeteiligung		
• Stille Beteiligung, Beteiligung als Kommanditist oder als Gesellschafter		
<b>Vorbereitungsphase</b>		
Haben Sie schon konkrete Maßnahmen zur Vorbereitung der Betriebsnachfolge eingeleitet?		
• Suche nach einem Nachfolger		
• Aufbau eines Nachfolgers		
• Änderung der Rechtsform		
• Andere		
Haben Sie einen „Wunschkandidaten“ als Nachfolger?		
Haben Sie seine Qualifikation kritisch geprüft?		
Sind Sie sicher, dass er auch zur Übernahme bereit ist?		
Steht der spätere Nachfolger schon fest?		
Wenn ja: Haben Sie schon konkrete Vereinbarungen getroffen?		
• Mündliche Zusage		
• Vorvertrag (letter of intent)		
Haben Sie schon einen verbindlichen Kaufvertrag abgeschlossen?		

	Ja	Nein
Wenn nein: Wissen Sie, wie Sie einen geeigneten Nachfolger finden können?		
• Makler		
• Betriebsbörse		
• Internet		
• Zeitung, Fachzeitschriften		
• Brancheninsider		
• Direkte Ansprache von möglichen Interessenten		
• Andere Quellen		
Wissen Sie, für wen Ihr Betrieb interessant sein könnte?		
• Kollegen		
• Konkurrenten		
• Kooperationspartner		
• Kunden		
• Nachbarn		
• Ehemalige oder derzeitige Mitarbeiter		
• Andere Personen		
Haben Sie schon ein aussagefähiges Exposee über Ihren Betrieb erstellt?		
• Leistungsprogramm		
• Unternehmensgröße		
• Kunden		
• Spezielles Know-how		
• Maschinelle Besonderheiten		
• Standort		
• Unternehmensgeschichte		
• Chancen für Betriebsübernehmer		
• Weitere Besonderheiten		
Soll die Suche nach einem Nachfolger diskret behandelt werden?		
Haben Sie bestimmte Vorstellungen über den Nachfolger?		
• Qualifikation		
• Erfahrungen		
• Eigenkapital		
• Sonstige		

	Ja	Nein
Schalten Sie Berater zur Suche bzw. Auswahl des Nachfolgers ein?		
• Personalberater		
• Steuerberater/Wirtschaftsprüfer		
• Rechtsanwalt		
• Berater der Handwerkskammer oder des Fachverbandes		
• Sonstige		
Haben Sie aktuelle Unterlagen für die Interessenten vorbereitet?		
• Jahresabschlüsse		
• Gesellschaftsvertrag		
• Grundbuchauszug		
• Langfristige Verträge		
• Auflistung der Arbeitsverträge		
• Sonstiges		
Hat Ihnen der Interessent die Vertraulichkeit zugesichert?		
• Schriftliche Vertraulichkeitserklärung		
<b>Realisierungsphase</b>		
Haben Sie konkrete Vorstellungen, welche Vereinbarungen der Übergabevertrag enthalten soll?		
Wollen Sie in einer Übergangsphase gemeinsam mit dem Nachfolger tätig sein?		
Werden Sie mit dem Nachfolger eine Einmalzahlung, beispielsweise zum Zeitpunkt der Betriebsübergabe, vereinbaren?		
Können Sie den Nachfolger bei der Finanzierung der Betriebsübernahme unterstützen?		
• Ratenzahlung		
• Stundung		
• Bürgschaft		
• Beteiligung		
• Sonstiges		
Wünschen Sie, dass der Nachfolger den Namen übernimmt?		

	Ja	Nein
Wollen Sie, dass der Nachfolger an der Übernahme aller Arbeitsverhältnisse interessiert ist?		
Wollen Sie eventuelle Haftungsrisiken für die Zeit nach der Betriebsübergabe ausschließen?		
• Gewährleistung für den Betrieb		
• Gewährleistungen für die ausgeführten Arbeiten		
• Nachzahlungen von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen		
• Sonstige		
Wollen Sie nach der Übergabe noch mitarbeiten?		
• Als fest angestellter Mitarbeiter		
• Als Berater		
• Als Aushilfskraft		
• In Notfällen		
Kennen Sie die Auswirkungen dieses Arbeitsverhältnisses auf die Sozialversicherung?		
Werden Sie den Nachfolger einarbeiten?		
Kennen Sie alle Formalitäten, die zu erledigen sind?		
• Änderungen von Verträgen (z.B. Gesellschaftsvertrag, Arbeitsverträge, Mietvertrag)		
• An- und Abmeldungen		
• Inventur und Bewertung halb fertiger und noch nicht abgerechneter Arbeiten		
• Versicherungen		
Kennen Sie die Möglichkeiten, wie Sie den Verkaufserlös anlegen können?		
<b>Bei Familienbetrieben:</b>		
Scheidet mit Ihnen auch die Ehefrau/Ehemann aus dem Betrieb aus?		
Wenn Sie den Betrieb einem Ihrer Kinder schenken: Werden die anderen Kinder ebenfalls finanziell berücksichtigt?		

	Ja	Nein
Bei einer Schenkung: Mit welchen Auflagen wollen Sie die Schenkung verbinden?		
• Zahlung eines monatlichen Betrags		
• Nießbrauchsrecht		
• Lebenslanges Wohnrecht		
• Rückfallklausel		
• Gütertrennung		
Regeln Sie im Zuge der Betriebsübergabe gleichzeitig Ihren gesamten späteren Nachlass?		
<b>Fortführungsphase</b>		
Werden Sie gänzlich mit Arbeiten aufhören?		
Wollen Sie noch ehrenamtlich tätig sein?		
• Mitglied einer Meisterprüfungskommission		
• Als Berater eines Senior-Experten-Teams		
Wollen Sie Ihre Erfahrungen an ExistenzgründerInnen weitergeben?		
Wollen Sie Ihren Wohnsitz ändern?		