

# Checkliste für Nachfolger

Eine Unternehmensübergabe stellt eine wichtige strategische Aufgabe zur Sicherung Ihres Unternehmens dar. Es gilt betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Fragen zu klären, die von persönlichen Aspekten, der familiären Konstellation und emotionalen Faktoren beeinflusst werden.<sup>2</sup>

Unsere Checkliste gibt Ihnen praktische Unterstützung bei der Vorbereitung und Übergabe des Unternehmens:

1. Persönliche Überlegungen

---

2. Produkt

---

3. Kunden, Marketing und Vertrieb

---

4. Branche und Wettbewerb

---

5. Lieferanten Beschaffung und Logistik

---

6. Leistungsfähigkeit, Unternehmensentwicklung u. Organisation

---

7. Betriebs- und Geschäftsausstattung

---

8. Personal

---

9. Standort und Räumlichkeiten

---

10. Unternehmensbewertung, Kaufpreis und Finanzierung

---

11. Recht und Steuern

---

12. Umsetzung

## **Ansprechpartnerin:**

IHK Regensburg für Oberpfalz/Kelheim  
Daniela Klemm  
D.-Martin-Luther-Str. 12, 93047 Regensburg  
Tel. 0941/ 5694-222  
Email: [klemm@regensburg.ihk.de](mailto:klemm@regensburg.ihk.de)

---

<sup>2</sup> Aus Gründen der Vereinfachung und besseren Lesbarkeit wird im Folgenden die männliche Sprachform gewählt. Personen weiblichen wie männlichen Geschlechts sind damit gleichermaßen gemeint.

## 1. Persönliche Überlegungen

1.1 Welche Chancen bietet das Unternehmen einem Nachfolger?

- Kostenführerschaft /Marktführerschaft
- Wachstumsbranche
- Qualitätsvorsprung
- Image / Bekanntheit / Marke
- Spezifisches Know-how / Technologie
- Standortvorteil
- Sonstiges \_\_\_\_\_

1.2 Haben Sie die unternehmerische und branchenspezifische Erfahrung?

- Ja                       Nein                       Teilweise
- 

1.3 Sind Ihre kaufmännischen und fachlichen Qualifikationen ausreichend?

- Ja                       Nein                       Teilweise
- 

1.4 Erfüllen Sie die rechtlichen Voraussetzungen für die Übernahme (Zulassung/Erlaubnis)?

- Ja                       Nein                       Bis zur Übernahme

Anmerkung:

---

1.5 Übernehmen Sie den Betrieb allein?

- Ja
- Nein, mit einem Partner
- Nein, mit mehreren Partnern

1.6 Welche Potenziale sehen Sie für das Unternehmen?

- Umsatzwachstum
- Margenverbesserung
- Qualitätsverbesserung
- Kostensenkung
- Erschließung neuer Märkte / Exportchancen
- Entwicklung neuer Produkte /Dienstleistungen
- Sonstiges \_\_\_\_\_

1.7 Seit wann sucht der Inhaber einen Nachfolger?

- bis 1 Jahr
- 2 bis 3 Jahre
- seit \_\_\_\_\_

1.8 Woran ist bisher eine Übergabe gescheitert?

- Kaufpreis
- Widerstand aus der Unternehmerfamilie
- Erforderliche Qualifikationen des Nachfolgers
- Mangelndes Interesse
- Mangel an qualifizierten Fachkräften
- Unternehmer kann nicht loslassen
- Sonstiges \_\_\_\_\_

1.9 Steht Ihr Partner/Ihre Familie hinter der Übernahme?

- Ja
- Nein

## 2. Produkt

2.1 Gefällt Ihnen das Produkt-/ Dienstleistungsangebot des Unternehmens?

- Ja
- Nein
- Teilweise

2.2 Welchen Kundennutzen hat das Produkt / die Dienstleistung für den Kunden?

---

---

2.3 Wie ist die Qualität der angebotenen Produkte / Dienstleistungen (Reklamationen/ Lieferpünktlichkeit)?

- Gut
- Schlecht
- Verbesserungspotenzial vorhanden

2.4 Sind die Produkte / Dienstleistungen auch zukünftig wettbewerbsfähig (Technik/ Trend / Kaufgewohnheit / Produktzyklus)?

- Ja
- Nein
- Teilweise

---

2.5 Planen Sie Veränderungen im Produkt- / Dienstleistungsangebot?

Ja                       Nein                       Teilweise

---

2.6 Passt die Preisstrategie des Unternehmens?

Ja                       Nein

2.7 Erfüllen die Produkte die technischen Standards und Richtlinien, auch im Hinblick auf absehbare Verschärfungen der Verordnungen oder geplanten Markteintritten in andere Länder?

Ja                       Nein                       Teilweise

---

2.8 Bestehen Produkthaftungsrisiken?

Ja                       Nein

2.9 Sind Gewährleistungs-/Garantieverpflichtungen einzuhalten?

Ja                       Nein

### **3. Kunden, Marketing & Vertrieb**

3.1 Liegt Ihnen eine Kundenliste des Unternehmens vor?

Ja                       Nein

3.2 Wie sieht die ABC-Kundenstruktur aus?

---

3.3 Wie hoch schätzen Sie die Abhängigkeit von Ihren A-Kunden ein?

hoch  
 mittel  
 gering

3.4 Liegt eine Kundenzufriedenheitsanalyse vor?

Ja                       Nein

3.5 Wo liegt die Priorität der Kunden?

- Preis
- Qualität
- Schnelligkeit
- Termintreue

3.6 Wie groß ist die Gefahr Kunden zu verlieren, wenn der bisherige Inhaber ausscheidet?

- hoch
- mittel
- gering

3.7 Wie groß ist das Neukundenpotenzial?

- hoch
- mittel
- gering

3.8 Auf welchem Kundensegment liegt Ihr Fokus?

---

3.9 Welche Marketing-/Vertriebsmaßnahmen sind geplant?

---

---

#### **4. Branche & Wettbewerb**

4.1 Ist das Unternehmen wettbewerbsfähig?

- Ja                       Nein

4.2 Welche Konkurrenz hat das Unternehmen aktuell?

---

4.3 Wie groß ist die Gefahr von Substitutionsprodukten?

- hoch
- mittel
- gering

4.4 Sind die Zukunftsprognosen für die Branche positiv?

Ja  Nein

4.5 Ist mit Veränderungen in der Branche zu rechnen?

Ja  Nein

4.6 Welche Stärken / Schwächen hat das Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz?

---

---

4.7 Welche Kundenbedürfnisse befriedigt Ihr Unternehmen besser als die Konkurrenz?

---

---

4.8 Hat sich das Unternehmen schon mit „Nachhaltigkeitsaspekten“ beschäftigt ?

Ja  Nein  Teilweise

---

## 5. Lieferanten, Beschaffung & Logistik

5.1 Liegt Ihnen eine Lieferantenliste des Unternehmens vor?

Ja  Nein

5.2 Wie sieht die ABC-Lieferantenstruktur aus?

---

5.3 Wie hoch schätzen Sie die Abhängigkeit von Ihren A-Lieferanten ein?

hoch  
 mittel  
 gering

5.4 Welche Beschaffungskanäle werden genutzt?

Einkauf direkt beim Hersteller  
 Einkauf über Großhändler, Verbundgruppen, Einkaufsagenten  
 sonstiges

---

5.5 Welche Lieferkanäle werden genutzt?

- Abholung
  - Lieferung durch Unternehmen direkt
  - Lieferung über Spedition bzw. Versand
  - sonstiges
- 

5.6 Ist die Lagerhaltung rationell (Durchlaufzeiten, Lagerumschlag, Höhe des Warenbestandes?)

- Ja                       Nein                       Verbesserungsbedarf vorhanden

5.7 Welcher Wert wird für die Ware veranschlagt?

---

5.8 Wie hoch ist die Wertminderung für die Ware wg. Verderb, Saison, Materialermüdung, MHD, Mode etc.?

---

5.9 Wie hoch ist der Bestand an halbfertigen Erzeugnissen?

---

## 6. Leistungsfähigkeit & Unternehmensentwicklung & Organisation

6.1 Liegen Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen bzw. Einnahmen-Überschuss-Rechnungen der letzten drei Jahre vor?

- Ja                       Nein

6.2 Wie sieht die aktuelle Ertragslage aus?

- besser, als die letzten drei Jahre
- schlechter, als die letzten drei Jahre
- konstant

6.3 Wie hoch sind die Forderungen und Verbindlichkeiten?

---

6.4 Wie hoch sind Gehalt und sonst. Leistungen an den Unternehmer?

---

6.5 Über welche immateriellen Werte verfügt das Unternehmen (gewerbl. Schutzrechte Urheberrechte, Nutzungsrechte)?

---

6.6 Wie hoch ist der Auftragsbestand?  
Welche Umsätze lassen sich bei realistischer Einschätzung der Marktlage realisieren?

---

6.7 Wie hoch ist die Kapazitätsauslastung?

---

6.8 In welchen Bereichen sehen Sie Optimierungspotenzial?

- EDV
- Einkauf
- Lagerhaltung
- Vertrieb
- Personal
- Logistik
- sonstiges

---

6.9 Welche Zahlungsmodalitäten sind mit den Kunden vereinbart?  
Gibt es Unterschiede?

---

6.10 Welche Bonität hat das Unternehmen laut Firmenauskunft verschiedener Ratingagenturen ?

---

6.11 Passen das Unternehmensleitbild und die Unternehmenskultur zu Ihren Vorstellungen?

- Ja                       Nein

---



6.12 Ist eine Organisationsstruktur mit klaren Aufgabenverteilungen, Verantwortlichkeiten, Weisungs- und Entscheidungsbefugnissen und Vertretungen vorhanden?

Ja  Nein

6.13 Welche IT, Hard- und Software wird eingesetzt?

---

6.14 Welche Tätigkeiten sind outgesourct?

- Buchhaltung
- Steuern
- Forderungsmanagement
- Vertrieb
- Marketing
- Produktion (in Teilen)
- Logistik
- sonstiges

---

## 7. Betriebs- und Geschäftsausstattung

7.1 Wie sind Zustand und Alter der Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge, Büroausstattung, EDV?

---

---

7.2 Benötigen Sie neue Maschinen, um Qualität beizubehalten bzw. zu steigern oder Kosten einzusparen?

Ja  Nein

---

7.3 Welche Ersatz-/Erweiterungsinvestitionen stehen in den nächsten 1-3 Jahren an?

---

## 8. Personal

8.1 Wie viel Personal ist vorhanden und wie ist die Verteilung?

\_\_\_\_\_ **kfm. Mitarbeiter**  
\_\_\_\_\_ davon Vollzeitkräfte  
\_\_\_\_\_ davon Teilzeitkräfte  
\_\_\_\_\_ **techn. Mitarbeiter**  
\_\_\_\_\_ davon Vollzeitkräfte  
\_\_\_\_\_ davon Teilzeitkräfte  
\_\_\_\_\_ Leiharbeiter

8.2 Welche Altersstruktur hat die Belegschaft?

\_\_\_\_\_ % 16 – 40 Jahre  
\_\_\_\_\_ % 41 – 55 Jahre  
\_\_\_\_\_ % 55 – 68 Jahre

8.3 Benötigen Sie in naher Zukunft aufgrund der Altersstruktur Ersatzpersonal bzw. benötigen Sie zusätzliches Personal?

Ja                       Nein                       Wie viel? \_\_\_\_\_

8.4 Wie stark wirkt sich der Fachkräftemangel auf das Unternehmen aus?

Stark                       Schwach

8.5 Welche Mitarbeiter haben Schlüsselpositionen?  
Besteht Kündigungsgefahr bei Übernahme?

\_\_\_\_\_

8.6 Sind in Arbeitsverträgen oder Betriebsvereinbarungen besondere Regelungen getroffen?

Arbeitszeit  
 Urlaub  
 Altersversorgung  
 Firmenfahrzeuge  
 Vermögenswirksame Leistungen  
 Sonderzahlungen od. 13./14. Gehalt  
 Urlaubs-/Weihnachtsgeld

8.7 Welche Qualifikationen haben die Mitarbeiter?  
Bestehen Personalentwicklungspläne?

---

---

8.8 Gibt es einen Betriebsrat?

Ja  Nein

8.9 Gilt das Kündigungsschutzgesetz?

Ja  Nein

8.10 Bestehen Beschäftigungsverhältnisse mit Familienangehörigen?

Ja  Nein

**Hinweis:** Bei Betriebsübernahmen muss der Übernehmer alle Arbeitsverträge weiterführen (§613a BGB)!

## 9. Standort und Räumlichkeiten

9.1 Kann der Mietvertrag übernommen werden?  
Zu welchen Konditionen und für welche Laufzeit?

---

---

9.2 Wie hoch ist der monatliche Miet-/Pachtzins?  
Ist die Höhe angemessen (marktüblich)?

---

9.3 Sind Umbauten/Renovierungen erforderlich?  
Wer übernimmt die Kosten?

---

9.4 Erfüllen die Räumlichkeiten die gesetzlichen Anforderungen?  
(Baurecht, Umwelt, Arbeitsstättenverordnung, Unfallschutz, Brandschutz etc.)

Ja  Nein

---

9.5 Sind Änderungen der Infrastruktur geplant, die evtl. Auswirkungen auf das Unternehmen haben?

Ja  Nein

9.6 Wie gut ist die Lage des Unternehmens (Standort, Verkehrsanbindung, Parkplätze usw.)

gut  verbesserungsfähig

9.7 Wie ist die Umgebungsbebauung und -nutzung?  
Ist mit Einschränkungen wg. Beeinträchtigung durch Lärm, Schmutz etc. zu rechnen?

---

9.8 Ist eine Expansion an diesem Standort möglich?

Ja  Nein

9.9 Müssen Sie evtl. mit Altlasten auf dem Grundstück rechnen?

Ja  Nein

## 10. Unternehmensbewertung, Kaufpreis und Finanzierung

10.1 Ist der Kaufpreis bzw. die Miete/Pacht angemessen?

Ja  Nein

10.2 Liegt eine unabhängige Unternehmensbewertung vor?

Ja  Nein

10.3 Welche Vermögenspositionen werden übernommen?  
Sind diese angemessen bewertet (Alter, Funktion, Zustand)?

- Maschinen / Anlagen
- Fahrzeuge
- Immobilien
- Lizenzen / Patente
- Büro- und Geschäftsausstattung
- Guthaben / Finanzanlagen
- Warenlager
- sonstiges

Ja  Nein  Teilweise

10.4 Ist ein Teil des Kaufpreises an die künftigen Erträge gekoppelt?

- Ja                       Nein

10.5 Welche Zahlungsmodalitäten haben Sie vereinbart?

- Einmalzahlung  
 Raten-/Rentenzahlung  
 Teilzahlung bei Übernahme + Zahlung gekoppelt an künftige Erträge  
 Schenkung

10.6 Wie hoch sind die Kosten der Übernahme?  
(Kaufpreis, Beratungskosten, Gebühren, An-/Ummeldung, Investitionen)

---

10.7 Wie viel Eigenkapital ist vorhanden bzw. kann eingebracht werden?

---

10.8 Welcher Betrag muss finanziert werden?

---

10.9 Können neben dem eingesetzten Eigenkapital auch Sicherheiten gestellt werden?

- Immobilien  
 Wertpapiere, Guthaben  
 Lebens-/Rentenversicherungen  
 sonstiges

10.10 Kann der Kapitaleinsatz geleistet werden?

- Ja                       Nein

## 11. Recht & Steuern

11.1 Bestehen ggf. Abfindungsansprüche an weichende Erben?  
(zu beachten bei Schenkung/Erbschaft)

- Ja                       Nein

11.2 Übernehmen Sie die aktuell bestehende Rechtsform?

- Ja                       Nein

11.3 Übernehmen Sie den Namen des Unternehmens?

- Ja  Nein

11.4 Welche Verträge müssen/können übernommen werden?

- Miet-/Pachtvertrag  
 Versicherungsverträge  
 Verträge mit Kunden  
 Verträge mit Lieferanten  
 Leasing-/Darlehensverträge  
 Wartungsverträge  
 Lizenzen, Patente  
 sonstiges

Bitte beachten Sie bei allen Vereinbarungen auch das Thema „Datenschutz“

11.5 Werden bestehende Pensionsrückstellungen übernommen?

- Ja  Nein

Wie sind die bestehenden Pensionszusagen ausgestattet?

---

11.6 Wer unterstützt Sie beratend bei der Übernahme?

- Steuerberater / Wirtschaftsprüfer  
 Rechtsanwalt  
 Unternehmensberater  
 Notar  
 sonstige

11.7 Wann wurde die letzte Betriebsprüfung vom Finanzamt durchgeführt?

---

11.8 Liegen Ihnen Unbedenklichkeitsbescheinigungen von Finanzamt, Sozialversicherung und Berufsgenossenschaft vor?

- Ja  Nein

11.9 Werden mit Übergabe stille Reserven aufgedeckt?

- Ja  Nein

11.10 Welche Haftungsthematiken kommen auf Sie zu?

- Steuerschulden
- Löhne u. Gehälter
- Sozialversicherungsbeiträge
- Berufsgenossenschaft
- nicht eingezahlte Stammeinlage
- Pensionszusagen
- Gewährleistungsansprüche
- Sonstiges \_\_\_\_\_

11.11 Wurden Haftungsthemen im Kaufvertrag aufgenommen?

- Ja                       Nein

## 12. Umsetzung

12.1 Wann soll die Übergabe erfolgen?

---

12.2 Werden Sie vom bisherigen Inhaber eingearbeitet und bei den Geschäftspartnern vorgestellt?

- Ja                       Nein

12.3 Steht der bisherige Inhaber dem Unternehmen auch nach Übergabe noch beratend zur Seite?

- Ja                       Nein

12.4 Haben Sie bereits einen Businessplan mit Fortführungsprognose erstellt?

- Ja                       Nein

12.5 Welche Vorsorgemaßnahmen haben Sie bereits für sich und Ihre Familie getroffen?

- Testament / Ehe-/Erbvertrag
- Vorsorgevollmacht / Patientenverfügung
- Bankvollmacht
- Risikolebensversicherung
- Altersvorsorge
- sonstiges \_\_\_\_\_

12.6 Welche Vorsorgemaßnahmen haben Sie für den Betrieb getroffen?

- Gesellschaftsvertrag ist mit dem Testament bzw. Ehe-/Erbvertrag abgestimmt
- Bankvollmacht
- Zugriffs- und Zugangsmöglichkeiten (EDV, Verträge, Auftragsbestände/-kalkulation etc.)
- Kontaktadressen Kunden u. Lieferanten
- Verantwortlichkeiten für wichtige betriebl. Abläufe
- Verzeichnis gegebener und erhaltener Gewährleistungen
- sonstiges \_\_\_\_\_

**Disclaimer: Die Informationen und Auskünfte der IHK Regensburg für Oberpfalz/Kelheim sind ein Service für ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthalten nur erste Hinweise und erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für ihre inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Sie können eine Beratung im Einzelfall (z.B. durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater, etc.) nicht ersetzen.**