



CHECKLISTE zum KONZEPT

Stellen Sie sich die folgenden Fragen, wenn Sie den Zeitpunkt für Ihre Übergabe noch nicht festgelegt haben:

1. Eigene Situation abklären

	Bereits geklärt
Nachfolgekonzept/Businessplan erstellen	<input type="radio"/>
Gewerberecht (Befähigungsnachweis), Infos über Neugründungsförderungsgesetz (NEUFOG)	<input type="radio"/>
Finanzierung/Forderung der Übernahme und der erforderlichen Investitionen	<input type="radio"/>
Wahl der optimalen Rechtsform	<input type="radio"/>

2. Informationen über den zu übernehmenden Betrieb einholen

	Bereits geklärt
Grund der Übergabe (Pensionierung, schlechter Geschäftsgang etc.)	<input type="radio"/>
Konkurrenzsituation/Branchensituation	<input type="radio"/>
betriebswirtschaftliche Situation, vor allem Entwicklung im Laufe der letzten Jahre <ul style="list-style-type: none"> • Jahresabschlüsse • innerbetriebliche Kalkulationsunterlagen • Verkaufsstatistiken • Alter des Anlagevermögens: Welche Investitionen sind notwendig? • Lebenszyklus der Produkte • „Alter“ des Kundenstocks 	<input type="radio"/>
finanzielle Situation <ul style="list-style-type: none"> • Bankschulden • Lieferantenverbindlichkeiten • Steuerrückstände • Offene Sozialversicherungsbeiträge 	<input type="radio"/>
Grundbuchauszug (Hypotheken)	<input type="radio"/>
Mitarbeiterstand (AVRAG, Altersstruktur der Belegschaft, Betriebsvereinbarungen etc.)	<input type="radio"/>
Ruf/Image	<input type="radio"/>
Dauerschuldverhältnisse (Leasingverträge, Softwareverträge etc.): überprüfen, ob eine Übernahme möglich und gewollt ist.	<input type="radio"/>
vorhandene Lieferverträge und Bezugsverträge	<input type="radio"/>
vorhandene Miet- und Pachtverträge (zukünftige Höhe der Miete?)	<input type="radio"/>
Flächenwidmung am Betriebsstandort (zukünftige Entwicklungsmöglichkeit am Standort?)	<input type="radio"/>



- aufrechte Betriebsanlageneignung (zukünftige Entwicklungsmöglichkeit am Standort?)
- Unternehmensbewertung durchführen lassen (Unternehmensberater, Steuerberater)

3. Details der Übernahme mit Übergeber verhandeln

- | | |
|--|-----------------------|
| | Bereits geklärt |
| Form der Übernahme (Kauf, Pacht, Schenkung etc.) | <input type="radio"/> |
| Preis und Zahlungsmodalitäten (Auswirkungen von Rentenvereinbarungen beachten) | <input type="radio"/> |
| Termine und Fälligkeiten | <input type="radio"/> |

4. Kosten der Übernahme klären

- | | |
|--|-----------------------|
| | Bereits geklärt |
| Beratungskosten | <input type="radio"/> |
| Gebühren | <input type="radio"/> |
| anfallende Steuerbelastung (sowohl beim Übernehmer als auch beim Übergeber) | <input type="radio"/> |
| erforderliche Neuinvestitionen | <input type="radio"/> |
| innerhalb der Familie: Erbschaftszahlungen an Geschwister (=weichende Erben) | <input type="radio"/> |

5. Schriftliche Finanzierungszusage für Übernahme und Investitionen einholen

Wenn Sie bei der Beantwortung der Fragen einen erfahrenen Experten beiziehen möchten, vermitteln wir Ihnen gerne Personen und Organisationen aus dem Follow me Netzwerk: followme@wkstmk.at

Oder Sie vereinbaren einen persönlichen Termin mit uns:
+43 316 601 1101