

7. Finanz- und Liquiditätsplanung

- Welche Unterlagen/Informationen haben Sie für das Bankgespräch vorbereitet?
- Welchen Finanzierungsbedarf gibt es?
 - Kaufpreis/Auszahlungspreis - Investitionen - Laufendes Geschäft
- Welche förderbaren Teile sind im Finanzierungsbedarf enthalten?
- Wie sieht die Liquiditätsplanung aus? Welche Rückzahlungen sind die nächsten drei Jahre geplant?

8. Umsetzungsplanung

- Was sind die Meilensteine heuer und in den nächsten drei Jahren?
- Wann binden Sie welche Experten ein?
- Wen informieren Sie wann über welche Details der Nachfolge: Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden?
- Was sind die konkreten Schritte in den nächsten drei Monaten?

Sie wollen ein Unternehmen übergeben/
übernehmen? Sie suchen einen Nachfolger
für Ihr Unternehmen? Sie haben Fragen
zum Thema Betriebsnachfolge?

Jetzt unter 0316 601 471
beim Follow me-Team melden!



followme@wkstmk.at
www.wko.at/stmk/followme
www.followme.nachfolgen.at



FOLLOW ME
Betriebsnachfolge Steiermark



Mein Nachfolgeplan

TRÄGER



PREMIUMPARTNER



LEADPARTNER



1. Das Unternehmen

- Was ist der Geschäftsgegenstand des Betriebs?
- An welchem Standort ist das Unternehmen tätig?
- Welche Rechtsform hat das Unternehmen?
- Wie ist das Unternehmen entstanden? Welche Entwicklung hat der Betrieb hinter sich?
- Worin liegen die Stärken und Potentiale ihres Übergabe/Nachfolge-Betriebes?

3. Der Markt und die Zielgruppe

- Wer sind Ihre Kunden? Wieviele Stammkunden gibt es? Wer sind die Schlüsselkunden?
- Wie beschreiben Sie die Zielgruppen? Wie groß wird der Markt in fünf Jahren sein?
- Wer ist Ihr Mitbewerber? Wie unterscheiden Sie sich davon?
- Wie entwickelt sich die Branche?

5. Die Beziehungen zu Beschäftigten und Partnern

- Wer gehört mit zum Team? Was können diese Menschen besonders gut?
- Wer sind die Schlüssel-Kräfte im Unternehmen?
- In welchem Verhältnis stehen Übergebende und Nachfolgende zueinander?
- Welche Beziehung besteht zu den wichtigen Partnern des Unternehmens?

2. Die Produkte und Dienstleistungen

- Welche Produkte/Leistungen bieten Sie an?
- Welchen Anteil haben die einzelnen Produktgruppen am Ertrag?
- Was sind die Kernkompetenzen hinter den Produkten?
- Wohin soll die künftige Entwicklung gehen? Welche Erneuerung ist vorgesehen?

4. Das Marketing

- Wie positionieren Sie Ihre Produkte? Welche Preispolitik verfolgen Sie?
- Wo kann der Kunde kaufen? Über welche Kanäle erfahren die Kunden von Ihrem Angebot?
- Welche Mittel verwenden Sie für Ihre Werbung?
- Wie wollen Sie die Schlüsselkunden von der Nachfolge informieren?

6. Analyse der Zahlen

- Wie erfolgt in diesem Unternehmen die Gewinnermittlung?
- Über welche Kennzahlen führen Sie das Unternehmen: Umsatz, Ertrag, Rentabilität?
- Wie entwickelten sich die Zahlen in den letzten drei Jahren?