

Unternehmensberatung

Chancen:

- Kundenstamm, Standort und Produkte sind vorhanden
- eingearbeitetes Team von Mitarbeitern und Führungskräften erleichtern den Einstieg
- passende Räumlichkeiten
- komplett vorhandenes Inventar
- fest kalkulierbarer Kaufpreis
- Unterstützung durch den Vorgänger
- bei intaktem Betrieb keine lange Anlaufphase
 - bestehende Verbindungen
 - das Unternehmenskonzept wird bereits gelebt (Praxis statt graue Theorie)
 - mühsame und gefährliche Startphase einer Neugründung entfällt
 - Übernahmen werden, wie Neugründungen, gefördert

Risiken:

- zu hoher Kaufpreis, Pacht oder Miete (unsachgemäße Preisfindung)
- ein buchmäßig rentabler Betrieb kann versteckte Kosten beinhalten (z.B. kalk. Unternehmerlohn, kalk. Miete, kalk. Zinsen, Altlasten, Gewährleistungsrisiken, etc.)
- Übernahme aller Rechte und Pflichten (z.B. § 613a BGB Übernahme der Beschäftigungsverhältnisse; §75 AO Zahlungsverpflichtungen (Rückgriff auf Übernehmer bis 5 Jahre nach Übernahme möglich))
- Verkrustete Strukturen in der Unternehmensorganisation sind nur schwer beeinflussbar (Mitarbeiterakzeptanz)
- veraltete Maschinen und veraltete Einrichtungen (Ersatzbeschaffungsbedarf prüfen!)
- Kunden, die keine Geschäftsbeziehung fortsetzen (Unternehmen ist stark inhaberbezogen geprägt)
- Mitarbeiter, die den neuen Unternehmer nicht akzeptieren
- fehlende baurechtliche und planungsrechtliche Voraussetzungen zur Erweiterung des Betriebs
- Haftung für betriebliche und private Verbindlichkeiten des Betriebsvorgängers, sofern der Betrieb das Hauptvermögen des bisherigen Inhabers darstellt.
- Evtl. Probleme durch Umweltbelastungen