

## Preis- und Leistungsübersicht Unternehmensberatung zur Geschäftsübergabe

|                                                                                    | Schritt                        | Was wir gemeinsam machen<br>(Leistung)                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Ihr konkreter Gewinn (Nutzen)                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <b>1. Gründer-Check</b>        | <b>Persönlicher &amp; finanzieller Status-Quo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeitliche Vorstellung des Gesamtprojektes und Meilensteine</li> <li>• Unabhängige Überprüfung der persönlichen, fachlichen, finanziellen und organisatorischen Voraussetzungen.</li> </ul>                                           | <b>Klarheit und Rückendeckung.</b><br>Sie erhalten eine ehrliche Einschätzung auf Augenhöhe. Sie bekommen eine fundierte zweite Meinung, ob das Projekt zu Ihnen passt und ob Finanzierungspartner bei Ihrer Ausgangslage mitspielen. |
|  | <b>2. Strategie &amp; Deal</b> | <b>Positionierung &amp; Übernahme-Modell</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse der Historie und aktuellen Positionierung des Betriebs</li> <li>• Abgleich Ihrer neuen Ideen mit dem bestehenden Geschäftsmodell</li> <li>• Strategische Klärung der Deal-Struktur (<b>Asset-Deal vs. Share-Deal</b>).</li> </ul> | <b>Fehlkauf-Schutz.</b><br>Sie erkennen sehr schnell, ob das Geschäftsmodell zukunftsfähig ist oder ob Sie ein sinkendes Schiff kaufen. Zudem klären Sie die optimale rechtliche Struktur des Deals.                                  |

|                                                                                     | Schritt                   | Was wir gemeinsam machen (Leistung)                                                                                                                                                                                                                                                                | Ihr konkreter Gewinn (Nutzen)                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <b>3. Marktdynamik</b>    | <b>Marktanalyse &amp; Trends</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Untersuchung des Marktes und der Branche</li> <li>• Identifikation von Trends, Risiken und Marktveränderungen.</li> </ul>                                                                                                | <b>Validierte Zukunft.</b><br>Teure und zeitraubende Fehlentwicklungen werden im Vorfeld blockiert. Ihre Annahmen werden durch harte Marktdaten abgesichert.                                  |
|    | <b>4. Marktanteile</b>    | <b>Zielgruppe &amp; Wettbewerb</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenanalyse: Wer kauft warum? Bleiben die Kunden nach der Übergabe?</li> <li>• Konkurrenzanalyse: Wie reagiert der Wettbewerb auf den Inhaberwechsel?</li> <li>• Identifikation von Kooperationspartnern.</li> </ul> | <b>Umsatzgarantie ab Tag 1.</b><br>Sie erfahren mehr über Ihre Kunden, sichern den bestehenden Kundenstamm ab und wissen, wie Sie Marktanteile gegen die Konkurrenz verteidigen und ausbauen. |
|  | <b>5. Portfolio-Check</b> | <b>Produkte, Dienstleistungen &amp; Einkauf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse der Umsatzträger und Kalkulationen</li> <li>• Überprüfung der fixen/variablen Kosten sowie der Lieferantenverträge</li> <li>• Strategische Produktplanung für die Zukunft.</li> </ul>             | <b>Wirtschaftlichkeit &amp; Liquidität.</b><br>Sie sichern die Marge ab und verhindern Engpässe durch eine vorausschauende, saisonale Produkt- und Sortimentsplanung.                         |

|                                                                                     | Schritt          | Was wir gemeinsam machen (Leistung)                                                                                                                                                                                                                                            | Ihr konkreter Gewinn (Nutzen)                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | 6. Sichtbarkeit  | <b>Marketing &amp; Kommunikation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Status-Quo der aktuellen Werbemittel und Social-Media-Kanäle</li> <li>• Anpassung der Marketingstrategie an die neue Positionierung</li> <li>• Planung der künftigen Kundengewinnung.</li> </ul> | <b>Image-Schutz &amp; Neukunden.</b><br>Sie etablieren ein funktionierendes Marketing-System, sichern den Ruf des Unternehmens und gewinnen planbar neue Kunden hinzu.          |
|    | 7. Infrastruktur | <b>Vertrieb &amp; Standort</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des Standorts, der Mietverträge und des Wachstumspotenzials</li> <li>• Identifikation wertvoller Vertriebspartner</li> <li>• Prüfung von Patenten, Lizenzen und Akkreditierungen.</li> </ul>   | <b>Standort- und Rechtssicherheit.</b><br>Keine bösen Überraschungen bei Mietverträgen oder Lizenzen, die rechtlich noch am Alt-Inhaber hängen. Sie sichern die Wachstumsbasis. |
|  | 8. Prozesse      | <b>Betriebsorganisation &amp; Digitalisierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse der internen Verwaltung und Prozesse</li> <li>• Digitalisierungs-Check und Datensicherungskonzepte</li> <li>• Klärung des Ausstiegszeitpunkts des Übergebers.</li> </ul>    | <b>Effizienz &amp; Kostenreduktion.</b><br>Wir erkennen versteckte Kosten und eliminieren unproduktive Abläufe. Sie modernisieren das Image und erleichtern den Betrieb.        |

|                                                                                                                  | Schritt          | Was wir gemeinsam machen (Leistung)                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Ihr konkreter Gewinn (Nutzen)                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>RECHTSFORM UND NETZWERK</p> | 9. Faktor Mensch | <b>Personal, Unternehmenskultur &amp; Recht</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse der Personalstruktur und wichtiger Schlüsselmitarbeiter</li> <li>• Kommunikationsstrategie für den Übergabeprozess an das Team</li> <li>• Prüfung der Rechtsform und Einbindung des Berater-Netzwerks.</li> </ul>         | <b>Mitarbeiter-Fluktuation verhindern.</b><br>Sie verhindern Unruhe im Team, binden die Leistungsträger an sich, sichern wertvolles Know-how und wählen die für Sie am besten geeignete Rechtsform. |
|  <p>CHANCEN UND RISIKEN</p>     | 10. Absicherung  | <b>Risikomanagement &amp; Notfallplan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellung eines betrieblichen Notfallplans</li> <li>• Analyse bestehender Versicherungsverträge</li> <li>• Vorbereitung aller rechtlich relevanten Unterlagen.</li> </ul>                                                              | <b>Der Existenz-Airbag.</b><br>Sie übernehmen keine gefährlichen Alt-Lasten oder Haftungsrisiken des Vorgängers. Ein kluger Notfallplan schützt Sie und Ihre Familie.                               |
|  <p>FINANZ-PLANUNG</p>        | 11. Finanzen     | <b>Unternehmenswert, Finanzplan &amp; Bank</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wertermittlung des Betriebs (Substanz- und Ertragswert)</li> <li>• Erstellung einer 4-Jahres-Vorschau (Umsatz, Liquidität, Rentabilität)</li> <li>• Vorbereitung auf das Bankgespräch &amp; Beratung zu Förderdarlehen.</li> </ul> | <b>Das Ticket zur Finanzierung.</b><br>Sie verhandeln den Kaufpreis auf Augenhöhe mit harten Zahlen. Sie erhalten einen bankfähigen Finanzplan, der Zusagen von Banken massiv beschleunigt.         |

### Umfang & Investition

Der exakte Beratungsumfang hängt individuell vom Aufwand Ihres Vorhabens, Ihren Vorkenntnissen und der Zuarbeit der Beteiligten ab. In der Regel ist die erfolgreiche Übernahme eines KMU-Betriebes **ab 40 Beratungsstunden** realisierbar.

- **Beratungsbudget (40 Std. netto):** 4.400,00 €
- **zzgl. 19% Umsatzsteuer:** 836,00 €
- **Gesamtinvestition (brutto):** 5.236,00 €

*(Hinweis: Die Umsatzsteuer wird im Rahmen der Vorsteuer vom Finanzamt erstattet. Die Beratung kann innerhalb der Möglichkeiten als Beratungskosten oder Werbekosten angesetzt werden. Eine Ratenzahlung ist möglich.)*

Ein Unternehmen zu übernehmen ist oftmals die größte Investition eines Menschen, das Ihr Leben und das der Familie verändert. Während Ihr **Steuerberater und Jurist** die Zahlen der Vergangenheit prüfen und das rechtliche Fundament gießen, unterstützen wir Sie mit der Absicherung der Zukunft **ab Tag 1**. Wir prüfen das lebende Unternehmen: Wie digital sind die Prozesse? Wie loyal sind die Kunden? Wie stabil ist das Team? Und wie sieht die Wachstumsstrategie für die nächsten vier Jahre aus?

Gemeinsam schließen wir die Lücke zwischen den nackten Bilanzen und der echten Betriebswirklichkeit. Gemessen an dem Gesamtwert des Unternehmens und dem Risiko eines Fehlkaufs ist diese strukturierte Vorbereitung die **günstigste und effektivste Absicherung**, die Sie wählen können  
**Lassen Sie uns Ihr Vorhaben auf ein sicheres Fundament stellen:**

Nutzen Sie unser kostenfreies, 60minütiges Erstgespräch. Dies kann in einem unserer Beratungsbüros, oder auch online stattfinden. Wir besprechen Ihre Pläne und Ihr Timing und werfen einen ersten Blick auf das Objekt.

Telefon: **06061 – 96 96 922**

Freie Mail: [info@gruenderberatungen.de](mailto:info@gruenderberatungen.de)

Kontaktformular: <https://www.gruenderberatungen.de/kontakt>