

## Fragenkatalog zur Inhaberabhängigkeit

Je höher die Inhaberabhängigkeit, desto **unvorteilhafter**  
 (= nachteiliger Einfluss auf die Veräußerbarkeit des Unternehmens)

Kriterium	Inhaberabhängigkeit nach Schulnoten 1 = sehr gering (gut) bis 6 = sehr stark (schlecht)
Wichtige Kunden	Note:
Hauptlieferanten	Note:
Bankbeziehung	Note:
Know-how – technisch	Note:
Know-how – kaufmännisch	Note:
Produkt- / Sortimentsgestaltung	Note:
Arbeitsablauf / Steuerung	Note:
Produktive Mitarbeit	Note:
Führung (keine Stellvertretung bzw. 2te Führungsebene)	Note:
Stellung im Umfeld (Vereine, Politik usw.)	Note:

Summe: \_\_\_\_\_ : 10 =  $\emptyset$  \_\_\_\_\_

1-2 = geringe Abhängigkeit 3-4 = mittlere Abhängigkeit 5-6 = große Abhängigkeit

1. Wie eingebunden sind Sie in ...
  - a) Wertschöpfung?
  - b) Marketing?
  - c) Vertrieb?
  - d) Prozesse?
  - e) Personal? (Wer übernimmt was? Wer wird von Ihnen direkt an/geleitet?)
  - f) Controlling
2. Welcher Bereich funktioniert bereits ohne Sie?
3. Welcher Bereich ist von Ihnen abhängig?
4. Sind Sie selbst eventuell Ihr bester Mitarbeiter?
5. Vereinen Sie das meiste Know-how und Leistungswilligkeit auf sich selbst?
6. Wie sind Ihre Mitarbeiter qualifiziert?
7. Haben Sie regelmäßig in die Ressource „Mitarbeiter“ investiert?
8. Wie attraktiv ist der Aktivposten „Mitarbeiter“ für einen Unternehmenskäufer?
9. Wie viele Mitarbeiter haben Sie insgesamt?
10. Wie lange sind die Mitarbeiter durchschnittlich im Unternehmen?  
 (aus diesem Faktor lassen sich ableiten: Fluktuation, eventuelle Überalterung, Kultur & Loyalität etc.)