

Modell	Fragen/Hinweise	Vorteile	Nachteile/Risiken
Übernahme eines bestehenden Betriebs	Sind Strukturen im Betrieb bewährt?	Das Konzept des jeweiligen Betriebes ist erprobt und hat sich bereits auf dem Markt bewährt.	Meist mittelständische Inhaber-geprägte Unternehmen. Veränderungen werden verkannt. Mögliche Folge: Gute, über lange Zeit bewährte Kontakte gehen verloren
	Sind Ihre (Berufs-)Erfahrungen ausreichend?	Kunden- und/oder Lieferantenstamm sind bereits vorhanden.	Übernahme eines gut eingeführten Betriebes hat ihren Preis.
	Wie waren die Gewinne des Betriebes in den letzten Jahren?	Von Anfang an qualifiziertes Personal. (Meist) Keine Mitarbeitersuche oder Einarbeitung nötig.	Häufig ist bei Betriebsübernahme Konzept/Geschäftsfeld neu zu bestimmen. Dafür nötig: umfangreiche Entwicklungs- und Forschungsleistungen seitens des Juniorchefs.
	Ist die Branche zukunftssicher?		
Beteiligung an bestehendem Betrieb	Wie sind die Zukunftsaussichten des Betriebes?	Weichere Einarbeitung als bei Übernahme; Vorstufe zur Übernahme	Von den Altgesellchaftern angenommene Gewinnerwartung zu optimistisch und daher kaum/nicht realisierbar
	Sind die Regelungen im Gesellschaftervertrag für Sie annehmbar?	Zugriff auf vorhandenes fachliches Know-how (kaufmännisch und/oder technisch)	Sie haften für Verbindlichkeiten, je nach Gesellschaftsform auch auf gesamtes (auch privates) Vermögen erstreckt
	Ist mit den Gesellschaftern des Betriebes die Verwirklichung Ihrer unternehmerischen Ziele möglich?	Kapitalbedarf geringer (als bei Übernahme)	Es können Fehlentscheidungen und persönliche Disharmonien entstehen.
Bestehender Kundenstamm			
Kooperation	Wie ist Ihre persönliche Motivation?	Höhere Leistungsfähigkeit	Aufgabe (eines Teils) der Selbstständigkeit. Sorgfältig prüfen, ob man dazu bereit ist.
	Welche Kompetenzen/Kapazitäten bringen Sie ein?	Bildung von Einkaufsgemeinschaften: Mengenrabatte beim Einkauf	Längere/kompliziertere Abstimmungsprozesse (zumindest in der Anfangsphase)
	Was erwarten Sie von Ihren Partnern?	Gemeinsame Markterschließung: hohe Kostenersparnisse	In kleineren Unternehmen werden Kooperations-Leistungen parallel zum Tagesgeschäft erbracht. Verfügbare Arbeitszeit ggf. zu knapp kalkuliert.
	Welche Ziele verfolgen Sie bisher?	Ergänzung/Erweiterung des (eigenen) Produktangebots	
	Was verändert sich durch eine Kooperation?	Teilung von Verantwortung und Risiko	
Optimierung der Auslastung (z. B. in Fertigung und Vertrieb)			
Franchising (Mieten einer Unternehmensidee)	Welche Fähigkeiten und Qualifikationen hat der Franchise Geber?	Verkauf einer Geschäftsidee, die sich bereits erfolgreich bewährt hat.	Der Preis des Sicherheitsnetzes liegt in Einschränkung des Unternehmerischen Entscheidungsspielraums
	Sind das Unternehmen und die Geschäftsidee seriös?	Franchise-Geber steuert wichtige Voraussetzungen wie Markttests und Kalkulationshilfen bei. Außerdem Unterstützung in Form von Aus- und Weiterbildung, Beratung und Werbung	Wissen um Franchise-Spielregeln nicht ausreichend
		Franchise-Geber eröffnet kein konkurrierendes Unternehmen im Gebiet des Franchise-Nehmer	Fehlendes kaufmännisches Wissen und mangelnde Vorbereitung