VTTD
Verband der Textildrucker
und Textilstickereien
Deutschland

VTTD – Nachfolge gesucht?

Vertraulicher Fragebogen zur Bestandsaufnahme

Dieser Fragebogen dient als Grundlage für ein erstes vertrauliches Gespräch zwischen dem VTTD und dem Inhaber. Er soll helfen, den Betrieb, seine Situation und die Anforderungen an eine mögliche Nachfolgelösung besser zu verstehen.

---

1. Angaben zum Unternehmen

Unternehmen:

Ansprechpartner:

Gründungsjahr:

Standort:

Rechtsform:
☐ Einzelunternehmen
☐ GmbH
☐ GmbH & Co. KG
☐ KG
☐ AG
☐ Sonstige: _____

Website:

Seit wann sind Sie Inhaber/Geschäftsführer?

Anzahl der Gesellschafter:

---

2. Warum wird eine Nachfolge gesucht?

Was ist der Hauptgrund für die geplante Nachfolge?

☐ Alter / Ruhestand
☐ Gesundheitliche Gründe

☐ Fehlende Nachfolge innerhalb der Familie
☐ Verkauf aus wirtschaftlichen Gründen
☐ Veränderung der persönlichen Lebensplanung
☐ Konzentration auf andere Aktivitäten
☐ Sonstiges: _____

Wie dringend ist die Nachfolgelösung?

☐ kurzfristig – innerhalb 12 Monaten
☐ 1–2 Jahre
☐ 2–5 Jahre
☐ mehr als 5 Jahre
☐ noch offen

Gibt es bereits einen konkreten Übergabetermin?

Gibt es innerhalb der Familie einen möglichen Nachfolger?

☐ Ja
☐ Nein
☐ Noch offen

Wenn ja:

Wie weit sind die Gespräche fortgeschritten?

---

3. Der Betrieb auf einen Blick

Wie würden Sie Ihr Unternehmen in drei Sätzen beschreiben?

Welche Leistungen bietet Ihr Unternehmen an?

☐ Siebdruck
☐ Digitaldruck / DTG
☐ DTF
☐ Transfer
☐ Stickerei
☐ Laser
☐ Sublimation
☐ Arbeits-/Berufsbekleidung
☐ Merchandising
☐ Textilhandel
☐ Werbetechnik
☐ Sonstiges:

Welche Verfahren sind für Ihren Betrieb besonders wichtig?

Was unterscheidet Ihren Betrieb vom Wettbewerb?

Was ist aus Ihrer Sicht die größte Stärke des Unternehmens?

Was ist die größte Schwäche?

---

4. Kundenstruktur

Wie viele aktive Kunden betreut das Unternehmen ungefähr?

☐ unter 50
☐ 50–100
☐ 100–250
☐ 250–500
☐ über 500

Wie verteilt sich der Umsatz ungefähr?

Top-5-Kunden: _____ %

Top-10-Kunden: _____ %

Übrige Kunden: _____ %

Wie hoch ist der Anteil des größten Kunden?

_____ %

Wie lange bestehen die wichtigsten Kundenbeziehungen?

Gibt es langfristige Verträge oder wiederkehrende Aufträge?

☐ Ja
☐ Nein

Gibt es eine besondere Abhängigkeit von einzelnen Kunden?

☐ Ja
☐ Nein

Wenn ja, welche?

Woher kommen neue Kunden?

☐ Empfehlungen
☐ Website
☐ Social Media
☐ Außendienst
☐ bestehende Kunden
☐ Plattformen / Marktplätze
☐ Messen
☐ Sonstiges

---

5. Umsatz & wirtschaftliche Situation

Hier genügt zunächst eine **grobe Einschätzung**.

Umsatzentwicklung der letzten 3–5 Jahre:

☐ stark wachsend
☐ leicht wachsend
☐ stabil
☐ leicht rückläufig
☐ stark rückläufig

Umsatzgröße:

☐ unter 250.000 €
☐ 250.000–500.000 €
☐ 500.000–1 Mio. €
☐ 1–3 Mio. €
☐ 3–5 Mio. €
☐ über 5 Mio. €

Ergebnisentwicklung:

☐ sehr gut
☐ gut
☐ zufriedenstellend
☐ schwierig
☐ defizitär

Gibt es besondere finanzielle Belastungen?

☐ Kredite
☐ Leasing

☐ Investitionsbedarf
☐ Miet-/Pachtverpflichtungen
☐ sonstige Verpflichtungen
☐ keine besonderen Belastungen

Anmerkungen:

Sind aktuelle Jahresabschlüsse bzw. BWA vorhanden?

☐ Ja
☐ Nein

Für welche Jahre?

---

6. Mitarbeiter & Know-how

Anzahl Mitarbeiter:

Vollzeit: _____
Teilzeit: _____
Azubis: _____
Freie Mitarbeiter: _____

Wie lange sind die wichtigsten Mitarbeiter bereits im Unternehmen?

Gibt es Mitarbeiter mit besonderem Schlüsselwissen?

☐ Ja
☐ Nein

Wenn ja:

Wie stark ist der Betrieb vom Inhaber abhängig?

☐ sehr stark
☐ stark
☐ teilweise
☐ wenig
☐ kaum

Welche Aufgaben liegen derzeit ausschließlich beim Inhaber?

☐ Kundenkontakte
☐ Einkauf
☐ Kalkulation
☐ Produktion

☐ Personal
☐ Finanzen
☐ Vertrieb
☐ Technik
☐ Strategie
☐ Sonstiges

Sehr wichtige Frage:

Was würde im Unternehmen heute passieren, wenn Sie morgen sechs Monate nicht mehr zur Verfügung stünden?

7. Maschinen, Technik & Ausstattung

Welche wesentlichen Maschinen und Anlagen sind vorhanden?

Maschine / Anlage	Baujahr	Zustand	Eigentum / Leasing

Gibt es kurzfristigen Investitionsbedarf?

☐ Ja
☐ Nein
☐ noch unklar

Welche Investitionen wären in den nächsten 1–3 Jahren sinnvoll oder notwendig?

Gibt es besondere technische Kompetenzen oder Verfahren im Betrieb?

8. Standort & Räumlichkeiten

Produktionsfläche: _____ m²

Lagerfläche: _____ m²

Bürofläche: _____ m²

Immobilie:

☐ Eigentum
☐ Miete
☐ Pacht

Falls Miete/Pacht:

Restlaufzeit: _____

Optionen vorhanden?
☐ Ja ☐ Nein

Ist der derzeitige Standort für einen Nachfolger geeignet?

☐ sehr gut
☐ gut
☐ eingeschränkt
☐ eher ungeeignet

Warum?

---

9. Organisation & Digitalisierung

Welche Systeme werden eingesetzt?

☐ ERP
☐ Warenwirtschaft
☐ CRM
☐ Produktionsplanung
☐ Finanzbuchhaltung
☐ Zeiterfassung
☐ Webshop
☐ sonstige Systeme

Wie digital ist der Betrieb insgesamt?

1 = sehr wenig digital / 10 = sehr weit digitalisiert

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Wo besteht der größte Digitalisierungsbedarf?

---

10. Marke & Marktposition

Wie bekannt ist das Unternehmen in seiner Region bzw. Branche?

☐ sehr bekannt
☐ bekannt
☐ durchschnittlich
☐ wenig bekannt

Besitzt das Unternehmen einen besonderen Namen / eine Marke / einen Kundenstamm mit eigenem Wert?

☐ Ja
☐ Nein

Gibt es besondere Zertifizierungen oder Auszeichnungen?

Gibt es Alleinstellungsmerkmale?

---

11. Was soll erhalten bleiben?

Dieser Punkt ist für eine erfolgreiche Nachfolge besonders wichtig.

Was ist Ihnen bei einem Nachfolger besonders wichtig?

☐ Erhalt der Arbeitsplätze
☐ Erhalt des Standortes
☐ Fortführung des Unternehmensnamens
☐ Erhalt der Unternehmenskultur
☐ Weiterführung bestimmter Kundenbeziehungen
☐ Weiterführung bestimmter Geschäftsfelder
☐ Weiterentwicklung des Unternehmens
☐ Sonstiges

Gibt es Dinge, die Sie auf keinen Fall möchten?

---

12. Ihre Vorstellungen vom Verkauf

Was wünschen Sie sich grundsätzlich?

☐ vollständiger Verkauf
☐ schrittweiser Verkauf
☐ Beteiligung eines Nachfolgers
☐ Übergabe innerhalb der Familie
☐ Management-Buy-out
☐ offen für verschiedene Modelle

Sind Sie bereit, den Nachfolger über einen Übergangszeitraum zu begleiten?

☐ Ja
☐ Nein
☐ noch offen

Wenn ja, ungefähr wie lange?

Gibt es bereits eine Preisvorstellung für das Unternehmen?

☐ Ja
☐ Nein
☐ noch nicht

Falls vorhanden:

Wurde bereits eine Unternehmensbewertung durchgeführt?

☐ Ja
☐ Nein

---

13. Bisherige Aktivitäten zur Nachfolge

Wurde bereits nach einem Nachfolger gesucht?

☐ Ja
☐ Nein

Wenn ja, wie?

☐ Familie
☐ Mitarbeiter
☐ Branchenkontakte
☐ Unternehmensbörse
☐ Unternehmensberater
☐ Steuerberater
☐ Makler
☐ Sonstiges

Gab es bereits konkrete Interessenten?

☐ Ja
☐ Nein

Was hat bisher nicht funktioniert?

---

14. Welche Unterstützung wird gewünscht?

Wobei soll der VTTD unterstützen?

☐ Erste Bestandsaufnahme
☐ Suche nach potenziellen Nachfolgern
☐ Kontakt zu Branchenunternehmen
☐ Vermittlung von Kontakten
☐ Einschätzung der Unternehmenssituation
☐ Vorbereitung auf Verkaufsgespräche
☐ Unterstützung bei der Darstellung des Unternehmens
☐ Suche nach Investoren
☐ Begleitung des Übergabeprozesses
☐ Sonstiges

Welche Unterstützung wird ausdrücklich nicht gewünscht?

---

15. Der persönliche Blick des Unternehmers

Was macht Ihr Unternehmen aus Ihrer Sicht besonders?

Worauf sind Sie als Unternehmer besonders stolz?

Was würden Sie heute anders machen, wenn Sie noch einmal anfangen würden?

Was sollte ein Nachfolger unbedingt wissen, bevor er den Betrieb übernimmt?

Was ist Ihrer Meinung nach die größte Chance für den Betrieb in den nächsten fünf Jahren?

Und was ist das größte Risiko?

16. Unterlagen – was ist vorhanden?

Für eine spätere vertiefende Prüfung können folgende Unterlagen relevant sein:

☐ Jahresabschlüsse
☐ BWA
☐ aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung
☐ Maschinen-/Anlagenliste
☐ Mietvertrag
☐ Mitarbeiterübersicht
☐ Kundenstruktur
☐ Umsatz-/Ergebnisentwicklung
☐ Kredite / Leasing
☐ bestehende Verträge
☐ Unternehmensbewertung
☐ sonstige relevante Unterlagen

Noch nicht vorhandene Unterlagen können später gezielt angefordert werden.

17. Vertraulichkeit

Sind Sie damit einverstanden, dass der VTTD die im Rahmen dieser Bestandsaufnahme erhaltenen Informationen vertraulich behandelt und ausschließlich zur Vorbereitung bzw. Begleitung einer möglichen Nachfolgelösung verwendet?

☐ Ja
☐ Nein

Darf der VTTD Ihr Unternehmen bei geeigneten Interessenten grundsätzlich anonymisiert vorstellen?

☐ Ja
☐ Nein

Darf der VTTD bei einer konkreten passenden Anfrage nach vorheriger Rücksprache Kontaktinformationen weitergeben?

☐ Ja
☐ Nein

18. Die wichtigste Frage zum Schluss

Wenn Sie Ihren Betrieb heute einem geeigneten Nachfolger übergeben könnten – was wäre Ihnen dabei am wichtigsten?

Einschätzung des VTTD – nach dem Erstgespräch

Diesen Teil würde ich **nicht vom Unternehmer ausfüllen lassen**, sondern vom VTTD bzw. demjenigen, der das Erstgespräch führt.

Ersteinschätzung

Unternehmen: _____

Attraktivität für potenzielle Nachfolger:
☐ sehr hoch ☐ hoch ☐ mittel ☐ schwierig

Wirtschaftliche Situation:
☐ sehr gut ☐ gut ☐ stabil ☐ kritisch

Inhaberabhängigkeit:
☐ gering ☐ mittel ☐ hoch

Kundenstruktur:
☐ breit aufgestellt ☐ mittel ☐ hohe Abhängigkeit

Technischer Zustand:
☐ modern ☐ gut ☐ Investitionsbedarf ☐ kritisch

Mitarbeiterstruktur:
☐ sehr gut ☐ gut ☐ kritisch

Marktposition:
☐ sehr gut ☐ gut ☐ durchschnittlich ☐ schwierig

Besonders interessant für einen Nachfolger:

Mögliche Risiken:

Dringender Handlungsbedarf:

Denkbare Nachfolger:

☐ Branchenunternehmen
☐ Wettbewerber
☐ Mitarbeiter
☐ Quereinsteiger
☐ Investor
☐ strategischer Käufer
☐ offen

Ein wichtiger Punkt für den VTTD

Stufe 1 – Erstaufnahme: Dieser Fragebogen, ca. 45–60 Minuten Gespräch.

Stufe 2 – Verkaufs-/Nachfolgeprofil: Erst wenn der Inhaber tatsächlich verkaufen möchte, werden detaillierte Finanzdaten, Verträge, Kundenkonzentration, Maschinenwerte, Immobilien, Personal, Kaufpreisvorstellung usw. systematisch aufgenommen.

So wirkt der VTTD beim ersten Kontakt **nicht wie ein Unternehmensprüfer**, sondern wie ein **Branchenpartner, der zunächst zuhört und hilft**. Das dürfte für die Akquisition über den Website-Bereich „Nachfolge gesucht?“ sehr wichtig sein.

Und ich würde auf der Website auch nicht versprechen, dass der VTTD eine Unternehmensbewertung oder rechtliche/steuerliche Beratung übernimmt. Besser ist die Positionierung:

„Wir helfen bei der ersten Orientierung, stellen Kontakte her und begleiten den Weg zu einer passenden Nachfolgelösung.“

Das ist glaubwürdig und lässt Raum, bei Bedarf **Steuerberater, Unternehmensberater, Rechtsanwälte oder spezialisierte Nachfolgeberater** hinzuzuziehen.

► **Anschrift**
Verband der Textildrucker
und Textilstickereien Deutschland e.V.
Boelckestraße 100
24159 Kiel

► **Kontakt**
Tel.: 0163 33 700 30
Email: info@vttd.de
Gläubiger-ID: DE85ZZZ00002665551
Vereins-Nr.: VR 7544 KI

► **Bankverbindung**
Empfänger: VTTD
IBAN: De57 4306 0967 1323 3479 00
BIC: GENODEM1GLS