



Fragenkatalog NachfolgerInnen

(aktualisiert per 29. Juni 2019)

Die nachstehenden Fragen richten sich an die Käufer/Nachfolger.

Die Fragen stammen aus dem Buch «St.Galler Nachfolge-Modell».

Prozess und Projektmanagement

Welche Übernahmeoptionen stehen Ihnen grundsätzlich zur Verfügung?

Haben Sie die Anforderungen an Ihr Übernahmeobjekt formuliert (z. B. Grösse, Branche, Strategie, Geschäftsfelder)?

Kennen Sie Wege und Möglichkeiten, um das richtige Unternehmen zu finden?

Verfügen Sie über den Willen, die Fähigkeiten und die Kraft, ein Unternehmen über längere Zeit weiterzuentwickeln?

Sind Sie sich der unternehmerischen Herausforderung bewusst?

Wie möchten Sie die Führungs- und Eigentumsübernahme gestalten?

Haben Sie festgelegt, in welchem Zeitraum die Übernahme gestaltet werden soll?

Haben Sie den Übernahmeprozess und das dazu gehörende Projekt abgebildet?

Haben Sie für Ihr Übernahmeprojekt konkrete Aufgaben und Meilensteine definiert?

Haben Sie jemanden, mit dem Sie auch über persönliche Bedenken sprechen können?

Haben Sie das Unternehmen eingehend geprüft oder prüfen lassen?

Wissen Sie, welche Unterstützung Sie im Prozess brauchen?

Inwieweit müssen oder wollen Sie auf externes Fachwissen oder Coaching zurückgreifen?

Orientiert sich Ihre Übernahmeprozess-Architektur primär an einer unternehmerischen Vision, die Sie gemeinsam mit der anderen Partei erarbeitet haben, oder primär an einem Ziel-Transaktionspreis?

Wie wollen Sie die Beziehung und die Schnittstellen zwischen Ihnen und dem Beratungsdienstleister gestalten?

Haben Sie mit dem Übergeber vereinbart, ob und wie lange dieser nach der Übertragung des Unternehmens im Betrieb beschäftigt bleiben soll und in welcher Rolle?

Verfügen Sie über ein Informations- und Kommunikationskonzept (Wo stehen wir? Wo wollen wir hin? Wie soll der Weg dahin gestaltet werden? Wie wollen wir den Weg dahin beibehalten)?

Wissen Sie, wie Sie die ersten 100 Tage gestalten werden?

Haben Sie sich einen symbolischen Akt für die Unternehmensübernahme überlegt?

Selbstverständnis des Familienunternehmens

Haben Sie mit der Familie offen über das Thema Unternehmensübernahme gesprochen?

Wird die Unternehmensübernahme von Ihren Angehörigen und Ihrer Partnerin bzw. Ihrem Partner mitgetragen?

Haben Sie Ihre Ziele an die Übernahme definiert und formuliert?

Möchten Sie sich am Unternehmen alleine beteiligen oder gibt es noch andere Mitinhaber?

Wie definieren Sie eine „erfolgreiche Unternehmensübernahme“?

Worauf möchten Sie und Ihre Familienmitglieder in fünf Jahren stolz sein?

Welche moralischen Werte möchten Sie im Unternehmen hochhalten?

Welche Unternehmenskultur soll gelebt werden?

Wer soll von der Entwicklung des Unternehmenswertes profitieren und Wie?

Welche Erwartungen haben Sie an die Unternehmensentwicklung?

Haben Sie mit dem bisherigen Eigner geklärt, wie seine Rolle in Zukunft aussehen wird?

Haben Sie einen Notfallplan für den Fall, dass Ihnen etwas zustösst?

Wie definieren Sie Ihr Verhältnis zu Macht und wie gehen Sie damit um?

Kennen Sie die Rechte und vor allem die Pflichten eines Unternehmersdaseins?

Wie wollen Sie Ihre Work-Life Balance gestalten?

Vorsorge und Sicherheit

Haben Sie Ihre Vermögenssituation (Unternehmen und privat) einmal aufgestellt?

Haben Sie Privatvermögen und Geschäftsvermögen konsequent getrennt?

Welche persönlichen finanziellen Risiken gehen Sie ein (Tragbarkeit und Bereitschaft)?

Haben Sie Finanzierungsreserven, um Neu- und Ersatzinvestitionen vornehmen zu können (Flexibilität)?

Sind Sie bereit, dem Übergeber Rentenleistungen zu zahlen?

Stabilität und Fitness des Unternehmens

Haben Sie eine Unternehmensstrategie entwickelt?

Haben Sie einen Businessplan erstellt?

Welche Unternehmensvision und welche Unternehmenskultur möchten Sie künftig etablieren?

Wie können diese neuen Ziele und ein neuer Führungsstil im Unternehmen etabliert werden?

Hat das Unternehmen genügend Potenzial, um die nächsten zehn Jahre zu überleben und können Sie Entwicklungsfähigkeit erkennen?

Wie beurteilen Sie die Umsatz- und Margenentwicklung des zu übernehmenden Unternehmens in den kommenden fünf Jahren?

Wie kann die Wertschöpfungskette in der Zukunft verändert werden?

Welche Synergien können Sie schaffen?

Welche strategischen Basispotenziale kann das Unternehmen angesichts des Wandels erschliessen?

Welche Ressourcen / Routinen und Fähigkeiten / Kompetenzen sind dazu notwendig?

Welche Organisationsstruktur hat das Übernahmeobjekt und passt diese zu Ihren Zielen und Plänen?

Welche Kompetenzen bringen die bisherigen Mitarbeiter ein?

Welche Altersstruktur hat die Belegschaft? Existieren Lücken und Ausfallrisiken?

Welche Personalbedarfsplanung resultiert daraus für den Übernahmzeitraum und danach?

Wie wird die zukünftige Entlohnung aussehen?

Rechtliches Korsett

Gibt es geschäftsrelevante Verträge, die auf den Unternehmer ausgestellt sind?

Haben Sie den Verkaufsvertrag vollständig verstanden?

Haben Sie im Kaufvertrag notwendige Gewährleistungspflichten festgehalten?

Transaktionskosten

Verfügt das Unternehmen über stille Reserven, die Sie noch nicht kennen?

Beinhaltet das Kaufobjekt alle betriebsnotwendigen Objekte und Rechte?

Beinhaltet das Kaufobjekt auch nicht-betriebsnotwendige Objekte und Rechte?

Kennen Sie die steuerlichen Auswirkungen der von Ihnen gewählten Übernahmeform für Sie persönlich und das Unternehmen?

Existiert ein Mehrwertsteuerrisiko?

Was ist das Unternehmen wert?

Kennen Sie den Unterschied zwischen Unternehmenswert und Transaktionspreis?

Kennen Sie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Bewertungsmethoden?

Welche Elemente stellen möglicherweise für den Übergeber einen emotionalen Wert dar?

Haben Sie für den Transaktionspreis Ihr oberstes und unterstes Limit definiert?

Wie können Sie die Transaktion finanzieren (Eigen- und Drittmittel)?

Wie können Sie die Refinanzierung gestalten?

Können Sie genügend Sicherheiten für Ihre Finanzgeber bieten?

Entspricht der Verkaufspreis Ihren Vorstellungen und finanziellen Möglichkeiten?

Sind Sie bereit, im Rahmen eines möglichen Earn-Out-Modells dem Übergeber gewisse Kontroll- und Informationsrechte zu gewähren?

Handelt es sich bei der Unternehmensübertragung um einen Asset oder Share Deal?

Sind Ihnen Deal-Breakers bekannt?
(vgl. dazu auch die letzte Fragetabelle für Berater)

Sind Sicherheiten hinterlegt, um mögliche Gewährleistungsrechte gegenüber dem Verkäufer geltend zu machen (bspw. Escrow-Account)?



Weitere Beiträge zum Thema **«Gesamtmarkt»** finden Sie unter www.sгнаfo-praxis.ch