

Einige Fragen

1. Unternehmenspotenzial

In welcher der Phasen steht das Unternehmen:

- Gründung
- Wachstum
- Reife (Stagnation)
- Schrumpfung
- Krise
- Turnaround
- Liquidation / Stilllegung

- Wie beurteilen Sie die Aussichten der Branche für die kommenden fünf Jahre?
- Wie stark ist die Branche von Konjunkturzyklen abhängig?
- Gibt es eine Abhängigkeit von wenigen Kunden (=Klumpenrisiko)?
- Wie stark ist die aktuelle und zukünftige Konkurrenzsituation im Inland und international?
- Wie war in den letzten drei Jahren die durchschnittliche Kapazitätsauslastung / der Auftragsbestand?
- Wie ist generell die Margenentwicklung?
- Wie ist generell die Umsatzentwicklung?

2. Bilanz/Erfolgsrechnung

- Haben Sie einen vollständigen Überblick über Bilanzen, Erfolgsrechnung und Kennzahlen Ihres Unternehmens in den letzten 3-7 Jahren?
- Sind die Erfolgsrechnungen primär steueroptimiert bzw. widerspiegeln sie auch die finanzielle betriebliche Situation? Für die Käuferseite sollte die Ertragslage attraktiv dargestellt werden!
- Werden die erwirtschafteten Mittel vornehmlich ins Unternehmen investiert - oder eher ausgeschüttet?
- Besitzt das Unternehmen Immobilien?
- Gibt es sog. nicht betriebsnotwendige Mittel in der Bilanz Ihres Unternehmens?
- Wie hoch sind die sog. stillen Reserven?
- Welche/wie viel Fremdkapital/Darlehen/Sicherheiten sind an Sie persönlich gebunden und können nicht auf einen Nachfolger übertragen werden?

3. Führung

- Was ist Ihre Rolle im Unternehmen?
- Wer ist weiter an der Unternehmensführung / am Eigentum beteiligt?
- Wie beurteilen Sie generell Niveau und Qualität des Kaders und der Mitarbeiter?
- Wie gut könnte das Unternehmen ohne Ihr persönliches Know-how und Beziehungsnetz funktionieren?
- Haben Sie - auch im Hinblick auf eine Nachfolge - bereits Führungsaufgaben und -verantwortung delegiert?
- Gibt es eine zweite Führungsebene, die einen Nachfolger aktiv unterstützen kann?

4. Infrastruktur

- Sind die Betriebsräumlichkeiten für die Zwecke des Unternehmens geeignet (Zustand, Grösse, Ausstattung, Parkplätze)?
- In welchem Zeitraum werden Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen voraussichtlich notwendig?

5. Unternehmenswert

- Gibt es eine Unternehmensbewertung?
- Welche Bewertungsmethode(n) wurde(n) angewendet?
- Wie können Sie den Unternehmenswert noch optimieren?

6. Familie und Unternehmen

Ehe-/Lebenspartnerschaft

- Arbeitet Ihr Ehe-/Lebenspartner im Unternehmen aktiv mit oder hat er früher mitgearbeitet?
- Wurde bzw. wird Ihr Ehe-/Lebenspartner für seine Tätigkeit im Unternehmen entsprechend entschädigt und auf die Altersvorsorge geachtet?
- Haben Sie mit Ihrem Ehe-/Lebenspartner schon über eine mögliche Nachfolge/Übertragung des Unternehmens gesprochen?

Nachkommen / Familienmitglieder

- Kommen Ihre Nachkommen, Schwiegerkinder oder allenfalls Enkel als Nachfolger in Frage?
- Haben diese grundsätzlich Interesse an der Nachfolge?
- Wären diese in der Lage, das Unternehmen nach Ihrem plötzlichen Ausfall weiter zu führen?
- Gibt es Nachkommen, die am Unternehmen beteiligt sind oder dieses mit finanzieren?
- Bringen Nachkommen die für eine Nachfolge notwendigen Fähigkeiten und Voraussetzungen (**Ausbildung, Berufserfahrung, Führungserfahrung, Alter**) mit.

