

Fragenkatalog Firmenverkauf

Der folgende Fragenkatalog dient zu einer ersten Bestandsaufnahme Ihrer Firma im Rahmen eines möglichen Nachfolgeprojekts. Mit dem Entschluss die Firma weiterzugeben, sollte sich der Unternehmer auch mit den eigenen Erwartungen und Vorstellungen auseinandersetzen, die er mit der Nachfolgeregelung verfolgt.

Die Fragen (v.a. die auf den Geschäftsgang bezogenen) werden teilweise bei der Einsicht der Dokumente bearbeitet und müssen daher nicht alle beantwortet werden, vielmehr stellen sie eine Übersicht dar, welches die kritischen Punkte beim Verkaufsprozess sein werden und wie wir arbeiten.

■ Verkauf Allgemein

- Welches Ziel wird mit dem Verkauf verfolgt?
- Welche finanziellen Ziele werden mit dem Verkauf verfolgt?
- Welche Erwartungen haben Sie an den Nachfolger?
- Wenn sehen sie als Käufer, für wen könnte ihre Firma interessant sein?
- Welcher Käufer hätte den grössten Nutzen durch einen Kauf Ihrer Firma?
- Wie soll das Unternehmen nach Ihnen weitergeführt werden?
- Bis wann möchten Sie die Nachfolge abgeschlossen haben?
- Welche unternehmerische Rolle möchten Sie während und nach der Übergabe einnehmen?
- Welche Vorstellung betreffend Verkaufspreis haben Sie? Worauf basiert diese?
- Wie soll der Verkaufspreis beglichen werden? Sind Sie flexibel bezüglich des Zeitpunkts (z.B. Teilzahlungen)?
- Könnte der Nachfolger auch ein junger Berufsmann sein, wenn er das Kapital aufbringen könnte? Wären Sie evtl. bereit in einem solchen Falle, ein Darlehen in der Firma zu lassen?
- Welche Erwartungen haben Sie an uns als Dienstleister im Verkaufsprozess?

■ Organisation

- Wie sieht die Organisationsstruktur aus?
- Wie viele Mitarbeiter? In welchem Anstellungsverhältnis stehen die Mitarbeiter?

☎ 0842 204 204

✉ info@saner-consulting.ch

📍 Haldenstrasse 22
4600 Olten
Schweiz

- Gibt es einen festen Kundenstamm? Wie gross ist der Umsatzanteil?
- Gibt es (vertragliche) Abmachungen für eine langfristige Kundenbindung? Wie gross ist der Umsatzanteil?
- Bestehen Partnerschaften mit anderen Unternehmen?
- Welches sind die grössten Kostentreiber?
- Gibt es eine genaue Kostenkalkulation?
- Welche Einsparungsmöglichkeiten gibt es?

■ Unternehmensentwicklung

- Wie hat sich Ihre Firma in den letzten Jahren entwickelt (wie hat sich der Markt entwickelt)?
- Was ist das Besondere an Ihrer Firma?
- Was sind die Stärken Ihrer Firma? Welches die Schwächen?
- Wie könnte das Geschäft ausgebaut werden?
- Wie könnte ein Käufer einen Zusatznutzen aufbauen?
- Wie könnte ein Käufer Synergien nutzen?

■ Bilanzierung und Erfolgsrechnung

- Gibt es private Vermögensgegenstände, die von der Firma gebraucht werden?
- Wurde der Gewinn durch Aufwendungen geschmälert, die mit der Firma nichts zu tun haben?
- Ist der verbuchte Inhaberlohn realistisch oder muss er angepasst werden?
- Welche Vermögenswerte besitzt die Firma (Autos, Immobilien, ...)? Gibt es Miet- oder Leasingverträge?
- Bestehen stille Reserven?
- Müssen Abschreibungen angepasst werden?
- Gibt es aussergewöhnliche Erträge / Aufwände?

■ Persönliche Planung

- Was machen Sie nach der Übergabe?
- Ist Ihre Vorsorgeplanung abgeschlossen?
- Haben Sie Ihre Vermögenssituation aufgestellt bzw. einen Finanzplan erstellt?

0842 204 204

info@saner-consulting.ch

Haldenstrasse 22
4600 Olten
Schweiz