

Checkliste Unternehmensnachfolge: Fragenkatalog

Inhalt

Persönliche Situation des Eigentümers und dessen Familie

Strategie und Marktumfeld

Wertschöpfungskette

Organisation und Personal

Finanzen und Steuern

Weitere Bereiche

Fazit

Checkliste Unternehmensnachfolge:

seite 2

Fragenkatalog

Persönliche Situation des Eigentümers und dessen Familie

- a) Wie sieht das familiäre Umfeld des Eigentümers aus und wie sind die Besitzverhältnisse?
- b) Wo liegen die familiären Rahmenbedingungen für eine Unternehmensübergabe (Wunsch nach familieninterner Lösung, Erbsituation usw.)?
- c) Wie sind die steuerlichen Auswirkungen einer Unternehmensübergabe auf den Eigentümer und dessen Familie zu beurteilen?

Strategie und Marktumfeld

- a) Wie lautet die Strategie der Unternehmung und welches sind deren Alleinstellungsmerkmale?
- b) Wie sieht das Marktumfeld der Unternehmung aus (Wachstum, Konkurrenz, Margen, usw.)?

Wertschöpfungskette

- a) Wie sieht die Wertschöpfungskette der Unternehmung aus, welche Schritte sind ausgelagert?
- b) Gibt es Klumpenrisiken hinsichtlich Beschaffung und/oder Absatz?
- c) Bestehen marktgerechte Verträge mit Kunden, Lieferanten, Partnern usw. und bestehen Anpassungsklauseln?
- d) Gibt es Abnahmeverpflichtungen zu Gunsten/zu Lasten des Unternehmens?
- e) Gelangen Verrechnungspreise zur Anwendung?
- f) Welche Produktionsstätten werden in welchen Ländern genutzt?
- g) Ist der Maschinenpark nachhaltig nutzbar?

Organisation und Personal

seite 3

- a) Wie ist die Unternehmung rechtlich und steuerlich aufgestellt (Personen- gegenüber Kapitalgesellschaft)?
- b) Wie ist die Eigentümerstruktur der Unternehmung, welche rechtlichen Einheiten bilden Bestandteil der Transaktion?
- c) Wie sieht das Organigramm und die Führungsstruktur der Unternehmung aus und gibt es Schlüsselmitarbeiter (unverzichtbares Know-how)?
- d) Gibt es gewerkschaftliche Aktivitäten und wie ist die berufliche Vorsorge geregelt?
- e) Gibt es Beteiligungs- und Optionspläne (wie ist deren steuerliche Beurteilung)?

Finanzen und Steuern

- a) Bestehen geprüfte Jahresabschlüsse, z.B. der letzten drei Jahre?
- b) Werden nicht bezogene Ferien sowie Vorhol- und Minuszeiten erfasst?
- c) Gibt es einen Business Plan mit Planrechnungen, z.B. über die nächsten ein bis drei Jahre?
- d) Ist eine vorgängige Umstrukturierung notwendig? Muss nicht betriebsnotwendige Liquidität ausgeschüttet werden? Gibt es Bereiche, die abgespalten werden müssen?
- e) Gibt es interne Finanzierungsverträge und Sicherheiten gegenüber Dritten?
- f) Gibt es eine nachhaltige Steuerplanung in der Unternehmung (Ertrag, MWST usw.)?

Weitere Bereiche

seite 4

- a) Gibt es Immobilienbesitz (Bewertung, Verträge und Belastungen, steuerliche Implikationen)?
- b) Bestehen alle notwendigen Bewilligungen und Schutzrechte (Patente, Marken, usw.) für den Geschäftsbetrieb?
- c) Wie ist die Qualität der Verträge? Gibt es Risiken und Vereinfachungs- bzw. Standardisierungspotenzial?
- d) Gibt es Altlasten und Umweltrisiken?
- e) Besteht ein angemessener Versicherungsschutz?
- f) Sind rechtliche Verfahren hängig und/oder angedroht?

Fazit

Eine oft überraschende Tatsache für einen Unternehmer ist der Zeithorizont einer Nachfolgeplanung. Bei sauberer Planung, Vorbereitung und einer diskreten, aber gut abgestützten Transaktionsphase ist eine Nachfolgeplanung rasch ein sechs- bis zwölfmonatiges Unterfangen. Sind vorgängig steuerliche Bereinigungen notwendig, kann dies einen Verkauf auch um mehrere Jahre verzögern. Umso wichtiger ist für den Unternehmer die frühzeitige Beschäftigung mit der eigenen Nachfolge, damit diese im optimalen Zeitpunkt vollzogen werden kann. Eine saubere und umfassende, neutrale Analyse der Ausgangslage und der Ziele und Wünsche der beteiligten Akteure erlaubt erst eine massgeschneiderte Nachfolgeregelung. Das Zusammenspiel von finanzieller, operativer, juristischer und steuerlicher Kompetenz erhöht dabei die Erfolgswahrscheinlichkeit stark.