



Tschanz Treuhand

PERSÖNLICH. ENGAGIERT. WEITBLICKEND.

Abbildung zum Artikel in **HANDELSZEITUNG Nr. 17 vom 24. April 2014,**
Special «Nachfolgeplanung»

Projektphase	Prozess	Massnahmen Verkäufer	Massnahmen Käufer	Kritische Punkte Erfahrungsbericht
Vorbereitung (1–2 Jahre)	Situationsanalyse	<ul style="list-style-type: none"> Entscheid treffen persönliche Ziele definieren persönliches Umfeld einbeziehen Prozess festlegen Berater beiziehen 	<ul style="list-style-type: none"> Vision zum Unternehmertum entwickeln eigene Fähigkeiten analysieren Zukunftsplanung Finanzen prüfen 	<ul style="list-style-type: none"> mangelnde Analyse der eigenen Fähigkeiten falsche Prioritätensetzung
	Szenarien beurteilen	<ul style="list-style-type: none"> Modelle vergleichen organisatorische Anpassungen rechtliche Anpassungen Vorsorgeplanung Steuroptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> Ziele festlegen Anforderungsprofil Zielunternehmen erstellen Berater beiziehen 	<ul style="list-style-type: none"> keine Zieldefinition keine individuelle Beratung auf «erstbestes» Angebot eingestiegen
Planung (2–3 Jahre)	Nachfolger bzw. Käufer suchen	<ul style="list-style-type: none"> Unternehmensbewertung Profil erstellen Verhandlungen führen Nachfolger einführen 	<ul style="list-style-type: none"> Unternehmen suchen unabhängige Unternehmensbewertung Businessplan mit angemessener Detaillierung erstellen Verhandlungen führen Risiken abwägen und absichern Finanzierung organisieren 	<ul style="list-style-type: none"> keine unabhängige Unternehmensbewertung Übernahme eines statischen, vergangenheitsorientierten Businessplanes anstelle einer flexiblen, zukunftsorientierten Version fehlende Finanzplanung
	Übergabe vollziehen	<ul style="list-style-type: none"> Vertrag abschliessen u.U. Ruling mit Steuerbehörde Kommunikation Übergabe Unternehmen übergeben 	<ul style="list-style-type: none"> Due Dilligence durchführen Vertrag abschliessen Kommunikation Übernahme Unternehmen übernehmen organisatorische Anpassungen 	<ul style="list-style-type: none"> mangelnde Einführung des Nachfolgers zuwenig Zeit keine organisatorischen Anpassungen keine Due Dilligence (z.B. Feststellung EDV-Mängel)
Transformation	Vision umsetzen	<ul style="list-style-type: none"> Nachfolger unterstützen und coachen Kaufpreiszahlung abwickeln Vorsorge bzw. Vermögen optimieren 	<ul style="list-style-type: none"> Kaufpreiszahlung abwickeln Businessplan laufend überprüfen und anpassen Strategie umsetzen 	<ul style="list-style-type: none"> keine Strategie ungenügende Fokussierung auf das Wesentliche fehlende Liquiditätskontrolle fehlende Einschätzung der kritischen Erfolgsfaktoren (Ertrags- und Kostentreiber)



Adrian Tschanz
Eidg. dipl. Treuhandexperte
Betriebsökonom FH
Geschäftsführer / Inhaber der
Tschanz Treuhand AG

at@tschanz-treuhand.ch



Rainer Külling
Betriebsökonom FH
Unternehmensberater und
Projektleiter Nachfolgelösungen

rainer.kuellig@tschanz-treuhand.ch
www.tschanz-treuhand.ch