

Abbildung Nachfolgeprozess

Projektphase	Prozess	Massnahmen Verkäufer	Massnahmen Käufer
Vorbereitung (1 – 2 Jahre)	Situations- analyse	<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
Planung (2 – 3 Jahre)	Szenarien beurteilen	<ul style="list-style-type: none"> • Modelle vergleichen • organisatorische Anpassungen • rechtliche Anpassungen • Vorsorgeplanung • Steueroptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele festlegen • Anforderungsprofil Zielunternehmen erstellen • Berater beiziehen
	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
Abschluss (1 – 2 Jahre)	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
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